

**PERAN LABORATORIUM PENJUALAN DALAM MENUNJANG
KESIAPAN SISWA MELAKSANAKAN
PRAKTEK KERJA LAPANGAN
(Studi Pada Siswa Kelas III Program Keahlian
Penjualan SMK Bhinneka Karya I Boyolali
Tahun Ajaran 2009/2010)**



SKRIPSI

Oleh :

TYAS KUSUMA WARDANI

NIM K 7405115

**FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN
UNIVERSITAS SEBELAS MARET
SURAKARTA
2010**

**PERAN LABORATORIUM PENJUALAN DALAM MENUNJANG
KESIAPAN SISWA MELAKSANAKAN
PRAKTEK KERJA LAPANGAN
(Studi Pada Siswa Kelas III Program Keahlian
Penjualan SMK Bhinneka Karya I Boyolali
Tahun Ajaran 2009/2010)**

**Oleh :
TYAS KUSUMA WARDANI
NIM K 7405115**

Skripsi

Ditulis dan diajukan untuk memenuhi syarat mendapatkan gelar Sarjana
Pendidikan Bidang Keahlian Khusus Pendidikan Tata Niaga Program Studi
Pendidikan Ekonomi Jurusan Pendidikan Ilmu Pengetahuan Sosial

**FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN
UNIVERSITAS SEBELAS MARET
SURAKARTA
2010**

PERSETUJUAN

Skripsi ini telah disetujui untuk dipertahankan di hadapan Tim Penguji Skripsi Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Sebelas Maret Surakarta.

Persetujuan Pembimbing

Pembimbing I

Pembimbing II

Prof. Dr. H. Soetarno, M.Pd.
NIP:1948 07 13 1973 04.1.001

Sudarno, S. Pd, M. Pd
NIP. 1968 11 25 1994 03.1.002

PENGESAHAN

Skripsi ini telah dipertahankan di hadapan Tim Penguji Skripsi Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Sebelas Maret Surakarta dan diterima untuk memenuhi Persyaratan mendapat gelar Sarjana Pendidikan.

Pada hari :

Tanggal :

Tim Penguji Skripsi:

Nama Terang :

Tanda Tangan

Ketua : Dra.Dewi Kusuma Wardani, M.Si 1.....
NIP.1970 03 26 1998 02.2.001

Sekretaris : Jonet Ariyanto N, S.E.,M.M 2.....
NIP.1975 07 28 2005 01.1.002

Anggota I : Prof. Dr. H.Soetarno, M.Pd. 3.....
NIP.1948 07 13 1973 04.1.001

Anggota II : Sudarno, S. Pd, M. Pd 4.....
NIP. 1968 11 25 1994 03.1.002

Disahkan oleh

Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan

Universitas Sebelas Maret

Dekan,

Prof. Dr. H.M. Furqon Hidayatullah, M.Pd.
NIP. 1960 07 27 1987 02.1.001

ABSTRAK

Tyas Kusuma Wardani. **Peran Laboratorium Penjualan Dalam Menunjang Kesiapan Siswa Melaksanakan Praktek Kerja Lapangan (Studi Pada Siswa Kelas III Program Keahlian Penjualan SMK Bhinneka Karya I Boyolali Tahun Ajaran 2009/2010)**. Skripsi, Surakarta: Fakultas Keguruan Dan Ilmu Pendidikan. Universitas Sebelas Maret Surakarta, Pebruari 2010.

Tujuan Penelitian ini adalah untuk: (1) Mengetahui bagaimana pelaksanaan kegiatan praktek di Laboratorium Penjualan dalam upaya mempersiapkan siswa melaksanakan PKL (2) Mengetahui bagaimana peran Laboratorium Penjualan dalam menunjang kesiapan siswa SMK Bhnineka Karya I Boyolali melaksanakan Praktek Kerja Lapangan (PKL) di dunia usaha dan dunia industri (3) Mengetahui apa saja kendala yang dihadapi siswa dalam pelaksanaan Praktek Kerja Lapangan dan mengetahui bagaimana upaya sekolah dalam mengatasi kendala tesebut.

Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif kualitatif, yang berbentuk studi kasus tunggal terpancang yang memfokuskan pada Peran Laboratorium Penjualan Dalam Menunjang Kesiapan Siswa Melaksanakan Praktek Kerja Lapangan. Sumber data penelitian ini berupa informan, lokasi dan dokumen. Teknik sampling yang digunakan adalah *snowball sampling* atau teknik bola salju. Teknik Pengumpulan data yang digunakan adalah metode wawancara, observasi dan dokumentasi. Validitas data dengan teknik trianggulasi. Teknik yang digunakan dalam penelitian ini adalah trianggulasi sumber. Teknik analisis data menggunakan analisis kualitatif dengan model analisis interaktif yang terdiri dari pengumpulan data, reduksi data dan penarikan kesimpulan.

Berdasarkan hasil penelitian ini dapat disimpulkan bahwa: (1) Pelaksanaan kegiatan praktek di laboratorium Panjualan meliputi beberapa aspek: a) Waktu Pelaksanaan, Praktek dilaksanaan selama dua semester pada saat siswa kelas dua; b) Materi Kegiatan disesuaikan dengan kebutuhan Dunia Usaha dan Industri; c) Pembimbingan dilaksanakan oleh guru yang diberikan tugas khusus sebagai pengelola Minimarket; d) Evaluasi dilaksanakan dua kali dalam satu

tahun dan aspek yang dinilai adalah aspek teknis dan non teknis. (2) Laboratorium penjualan kurang berperan secara maksimal dalam menunjang kesiapan siswa melaksanakan Praktek Kerja Lapangan. Hal tersebut disebabkan karena masih minimnya fasilitas yang tersedia di laboratorium tersebut. (3) Kendala dalam pelaksanaan PKL antara lain: a) Sikap mental siswa yang kurang berani bertanya kepada instruktur PKL; b) Pembimbingan dari pihak sekolah kurang maksimal; c) Siswa masih kesulitan dalam hal penggunaan komputer kasir. (4) Upaya sekolah dalam mengatasi kendala tersebut antara lain: a) Memberikan pembekalan kepada siswa; b) Membuat jadwal kunjungan; c) Memberikan pelatihan komputer kasir.

ABSTRACT

Tyas Kusuma Wardani. **The Role of Laboratory Sale in Supporting the Students' Preparedness in Implementing On The Job Training (A Study on III Graders of Selling Skill Program of SMK Bhinneka Kara I Boyolali in the School Year of 2009/2010).** Thesis, Surakarta: Teacher Training and Education Faculty. Surakarta Sebelas Maret University, February 2010.

The objective of research is to: (1) Find out how the implementation of practice activity in laboratory sale is in the attempt of preparing the students in doing On The Job Training (PKL), (2) Find out how the role of laboratory sale is in supporting the students of SMK Bhineka Karya I Boyolali in doing On The Job Training, and (3) Find out the obstacles the students encounter in implementing On The Job Training and to find out how the school's attempts is in coping with such obstacles.

This study employed a descriptive qualitative research, in the form of a single embedded case focusing on the role of Laboratory Sale in Supporting the Students' Preparedness in Implementing On The Job Training. The data sources of research were informant, location, and document. The sampling technique employed was snowball sampling. The data collection was done using interview, observation, and documentation method. The data validity used was technique triangulation. Technique employed in this research was source and method triangulation ones. Technique of collecting data used was a qualitative analysis wit interactive analysis model consisting of data collection, reduction, and conclusion drawing.

Based on the result of research, it can be concluded that: (1) the implementation of practical activity in the minimarket laboratory involves such aspects as: a) Implementation time, the practice is done for two semesters when the students are in the second grade; b) The activity material is adjusted with the Business and Industrial Realm requirement; c) The counseling is done by the teachers given special assignment as the minimarket manager; d) Evaluation is done twice a year and the aspects assessed include the technical and non technical ones. (2) the minimarket laboratory has less maximal role in supporting the students' preparedness in doing On The Job Training. It is because the limited

facility available in the laboratory. (3) the obstacles of On The Job Training implementation include: a) students' mental attitude that is less bravely asking for information from the On The Job Training Instructor; b) the less maximal counseling from the school; c) the students are still difficult in using the cashier computer. (4) the school's attempts in coping with such obstacles include: a) briefing the students; b) preparing the visiting schedule; and c) giving the training of using the cashier computer.

MOTTO

- *Dan bahwasanya seorang manusia tiada memperoleh selain itu apa yang diusahakannya. Dan bahwasanya usahanya itu kelak akan diperlihatkan kepadanya. Kemudian akan diberi balasan yang paling sempurna dan bahwasanya kepada Tuhanmulah kesudahan segala sesuatu dan bahwasanyalah Dialah yang menjadikan orang tertawa dan menangis dan Dialah yang mematikan dan menghidupkan. (QS. An-Najm Ayat 39-44).*
- *Sesungguhnya setelah kesulitan itu ada kemudahan, maka apabila kamu telah selesai (dari suatu urusan) kerjakanlah dengan sungguh-sungguh (urusan) yang lain dan kepada Tuhan-mu kamu berharap. (QS. Al Insyirah: 6-8).*

PERSEMBAHAN

Karya ini saya persembahkan Kepada::

- Bapak dan Ibu tercinta
- Suami dan anakku Sabila
- Seluruh keluarga besarku, yang telah mendukung dan menyemangatiku.
- Teman-teman seperjuangan angkatan 2005.
- Almamater.

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis ucapkan kehadiran Allah SWT, karena atas rahmat dan hidayah-Nya skripsi ini akhirnya dapat diselesaikan, untuk memenuhi sebagai persyaratan mendapatkan gelar Sarjana Pendidikan.

Banyak hambatan yang menimbulkan kesulitan dalam menyelesaikan penulisan skripsi ini, namun berkat bantuan dari berbagai pihak akhirnya kesulitan-kesulitan yang timbul dapat teratasi. Untuk itu atas segala bentuk bantuannya, disampaikan terima kasih kepada yang terhormat:

1. Dekan Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Sebelas Maret Surakarta yang telah menyetujui permohonan skripsi ini.
2. Ketua Jurusan Pendidikan Ilmu Pengetahuan Sosial Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Sebelas Maret Surakarta yang telah memberikan izin untuk menyusun skripsi ini.
3. Ketua Program Studi Pendidikan Ekonomi Jurusan P.IPS Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Sebelas Maret Surakarta yang telah memberikan izin untuk menyusun skripsi ini.
4. Ketua BKK Pendidikan Tata Niaga Program Studi Pendidikan Ekonomi Jurusan P. IPS Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Sebelas Maret Surakarta yang telah memberikan izin untuk menyusun skripsi ini.
5. Prof. Dr.H. Soetarno, M.Pd, selaku pembimbing I, yang telah memberikan banyak arahan dan bimbingan serta petunjuk yang berharga kepada penulis dalam menyusun skripsi ini.
6. Sudarno, S.Pd, M.Pd selaku Pembimbing II, yang telah banyak bersedia meluangkan waktu untuk memberikan bimbingan dan nasihat serta saran kepada penulis dalam penyusunan skripsi ini.
7. Dra. Harini, M.Pd, selaku Pembimbing Akademis
8. Para dosen BKK Tata Niaga Program Studi Pendidikan Ekonomi yang telah memberikan ilmu kepada penulis selama di bangku kuliah.
9. Semua pihak yang telah memberikan bantuan dan dukungan terhadap penyelesaian skripsi ini, penulis ucapkan banyak terima kasih.

Semoga Allah SWT memberikan imbalan atas segala amal kebaikan semua pihak yang tersebut di atas.

Penulis menyadari bahwa dalam skripsi ini masih banyak kekurangan, namun diharapkan skripsi ini bermanfaat bagi perkembangan ilmu pengetahuan pada umumnya dan ilmu pengetahuan sosial pada khususnya.

Surakarta, Pebruari 2010

Penulis

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGAJUAN	ii
HALAMAN PERSETUJUAN	iii
HALAMAN PENGESAHAN	iv
ABSTRAK	v
HALAMAN MOTTO	ix
HALAMAN PERSEMBAHAN	x
KATA PENGANTAR	xi
DAFTAR ISI	xiii
DAFTAR TABEL	xvi
DAFTAR GAMBAR	xvii
DAFTAR LAMPIRAN	xviii
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Perumusan Masalah	4
C. Tujuan Penelitian	5
D. Manfaat Penelitian	5
BAB II LANDASAN TEORI	5
I. Tinjauan Tentang PSG	
1. Pengertian PSG	7
2. Tujuan Pelaksanaan PSG	7
3. Organisasi Pelaksana PSG	7
4. Aspek dalam PSG	7
II. Tinjauan Tentang Laboratorium Penjualan	
1. Pengertian Laboratorium Penjualan	8
2. Peran Laboratorium Penjualan	8

III. Tinjauan Tentang Kesiapan Siswa Melaksanakan PKL	19
1. Tinjauan tentang Kesiapan	19
2. Tinjauan tentang Praktek Kerja Lapangan	20
a. Pengertian Praktek Kerja Lapangan	20
b. Tujuan Praktek Kerja Lapangan	20
c. Manfaat Praktek Kerja Lapangan	21
d. Kegiatan Bimbingan PKL	21
D. Kerangka Pemikiran	22
 BAB III METODELOGI PENELITIAN	 24
A. Tempat dan Waktu Penelitian	24
1. Tempat Penelitian	
2. Waktu Penelitian	
B. Bentuk dan Strategi Penelitian	28
1. Bentuk Penelitian	28
2. Strategi Penelitian	28
3. Sumber Data	28
C. Teknik Sampling	28
D. Teknik Pengumpulan Data	28
E. Validitas Data	28
F. Teknik Analisis Data	28
G. Prosedur Penelitian	29
 BAB IV HASIL PENELITIAN	 30
A. Deskripsi Lokasi Penelitian	31
1. Deskripsi tentang SMK Bhinneka Karya I Boyolali	32
a. Sejarah Perkembangan SMK Bhinneka Karya I Boyolali	32
b. Visi, Misi dan Tujuan SMK Bhinneka Karya I Boyolali	33
c. Struktur Organisasi SMK Bhinneka Karya I Boyolali	35
d. Sarana dan Prasarana SMK Bhinneka Karya I Boyolali	35

2. Deskripsi tentang Laboratorium Penjualan di SMK Bhinneka Karya I Boyolali	43
a. Sejarah Laboratorium Penjualan	
b. Fasilitas di Laboratorium Penjualan	43
c. Kegiatan di Laboratorium Penjualan	44
d. Tata Tertib Praktik di Laboratorium Penjualan	
B. Deskripsi Hasil Penelitian	45
1. Pelaksanaan Kegiatan Praktek di Laboratorium Penjualan	45
2. Peran Laboratorium dalam Menunjang kesiapan Siswa Melaksanakan Praktek Kerja Lapangan	46
a. Laboratorium Penjualan sebagai Penunjang Proses Pembelajaran	46
b. Laboratorium Penjualan sebagai Sarana Pelatihan	52
3. Kendala yang Dihadapi dalam Pelaksanaan Praktek Kerja Lapangan (PKL) dan Solusinya	
4. Temuan Studi Yang Dihubungkan Dengan Teori	52
 BAB V. SIMPULAN, IMPLIKASI DAN SARAN	
A. Simpulan	57
B. Implikasi	59
C. Saran	
 DAFTAR PUSTAKA	63
LAMPIRAN-LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1 : Daftar Nama Guru Pembimbing Praktek Penjualan	53
Tabel 2 : Daftar Informan	80
Tabel 3 : Validitas Data dengan Triangulasi Sumber	117
Tabel 4 : Validitas Data dengan Triangulasi Metode	124
Tabel 5 : Daftar Nama Siswa Kelas 3 Prodi Penjualan	126

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 1 : Skema Kerangka Berfikir	27
Gambar 2 : Skema Analisis Kualitatif Metode Interaktif	37
Gambar 3 : Bagan Prosedur Penelitian	38
Gambar 4 : Struktur Organisasi	42
Gambar 5 : Photo Tempat Pelaksanaan Penelitian	139
Gambar 6 : Photo Wawancara dengan Informan	139
Gambar 7 : Photo Kegiatan Siswa Praktek Penjualan	140
Gambar 8 : Photo Pembimbing dalam Kegiatan Praktek Penjualan	140

DAFTAR LAMPIRAN

	Halaman
Lampiran 1 : Jadwal Penelitian	79
Lampiran 2 : Daftar Informan	80
Lampiran 3 : Pedoman Wawancara	81
Lampiran 4 : <i>Field Note</i>	89
Lampiran 5 : Validitas Data dengan Triangulasi Sumber	117
Lampiran 6 : Validitas Data dengan Triangulasi Metode	124
Lampiran 7 : Daftar Siswa Kelas 3 Penjualan	126
Lampiran 8 : Daftar Guru Penjualan	130
Lampiran 9 : Sinkronisasi Kurikulum	133
Lampiran 10: Rencan Program Pelatihan di DUDI	135
Lampiran 11 : Photo Penelitian	139

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Pengaruh globalisasi menyebabkan persaingan kerja semakin ketat, sehingga lulusan yang tidak memiliki kompetensi atau keterampilan tertentu akan kalah bersaing dengan lulusan lain yang memiliki nilai plus dalam arti memiliki keterampilan yang lebih, hal ini merupakan tantangan bagi dunia pendidikan di Indonesia. Dalam dunia pendidikan kita tidak hanya dituntut untuk pandai dan cerdas saja namun juga harus terampil dalam mengerjakan tugas operasional..

Pendidikan di Indonesia dibagi menjadi tiga jalur, yaitu jalur pendidikan formal, non formal dan informal. Menurut UU RI No. 20 tahun 2003 tentang Sistem Pendidikan Nasional pasal 15," Jenis pendidikan mencakup pendidikan umum, kejuruan, akademik, profesi, vokasi, keagamaan, dan khusus." Salah satu jenis sekolah lanjutan tingkat atas yang sekarang mendapatkan perhatian khusus adalah Sekolah Menengah Kejuruan (SMK). Sekolah Menengah Kejuruan (SMK) merupakan jenjang pendidikan yang menghasilkan tenaga kerja dengan kemampuan menengah. Sekolah kejuruan memiliki kaitan langsung dengan proses industrialisasi, terutama jika dikaitkan dengan fungsinya dalam menyediakan tenaga kerja yang terampil, luwes, dan menguasai teknologi.

Menurut UU RI No. 20 Tahun 2003 tentang Sistem Pendidikan Nasional, "Pendidikan kejuruan merupakan pendidikan menengah yang mempersiapkan peserta didik, terutama untuk bekerja dalam bidang tertentu." Sesuai dengan pengertian tersebut, agar peserta didik dapat bekerja dalam bidang tertentu maka peserta didik harus mempunyai keterampilan tertentu. Pendidikan kejuruan di Indonesia masih diselimuti oleh berbagai permasalahan terutama yang terkait dengan masalah relevansi pendidikan kejuruan dengan dunia industri/usaha, selain itu mutu pendidikan kejuruan itu sendiri masih rendah.

Untuk mengembangkan keterampilan siswa, maka Sekolah Menengah Kejuruan (SMK) mengadakan program Pendidikan Sistem Ganda. Pendidikan Sistem Ganda (PSG) adalah suatu bentuk penyelenggaraan pendidikan keahlian profesional yang memadukan secara sistematis dan sinkron program pendidikan

langsung di dunia kerja, terarah untuk mencapai suatu tingkat keahlian profesional tertentu. Jadi, PSG merupakan program bersama antara SMK dengan dunia

usaha/industri dan proses pendidikan dan pelatihannya dilaksanakan di dua tempat yaitu di sekolah dan di dunia usaha/industri. Proses pendidikan dan pelatihan di sekolah terjadi pada saat pembelajaran di kelas dan juga praktek di unit-unit produksi yang ada sesuai dengan jurusannya, sedangkan proses pendidikan dan latihan di dunia usaha dan industri dilakukan dengan kegiatan Praktek Kerja Lapangan (PKL).

Pengembangan keterampilan di sekolah dapat diperoleh dengan mengaplikasikan teori yang mereka dapat di kelas dengan praktek sesungguhnya di unit-unit produksi yang ada di sekolah sesuai dengan program keahliannya masing-masing, misalnya siswa jurusan penjualan melakukan praktek di laboratorium Penjualan, sedangkan pengembangan keterampilan di dunia usaha dan industri dapat dilakukan dengan mengadakan Praktek Kerja Lapangan (PKL) di dunia usaha dan dunia industri.

Praktek Kerja Lapangan (PKL) merupakan salah satu bentuk kegiatan yang dilaksanakan dalam Pendidikan Sistem Ganda (PSG). Tujuan yang ingin dicapai dengan adanya kegiatan Praktek Kerja Lapangan adalah siswa dapat mengaplikasikan teori yang mereka peroleh di bangku sekolah ke dalam praktek sesungguhnya di lapangan kerja, selain itu dengan pelaksanaan PKL diharapkan dapat meningkatkan kompetensi siswa sesuai dengan yang dipersyaratkan oleh dunia kerja, sehingga siswa mampu menyesuaikan diri dengan lingkungan dunia kerja yang sesungguhnya. Namun pada kenyataannya masih banyak kendala dalam mewujudkan tujuan tersebut, sehingga pelaksanaan Praktek Kerja Lapangan belum bisa dilaksanakan secara optimal.

Menurut Slamet P.H (2000: 608) " Secara umum kondisi pelaksanaan PSG SMK Bisnis dan Manajemen di Indonesia belum memadai seperti yang diharapkan, terutama bila dibandingkan dengan visi PSG yang ideal, sesuai dengan kondisi atau konteks SMK dan industri di Indonesia." Berbagai kelemahan dan kendala masih ditemui pada sebagian besar komponen utama PSG, salah satunya yaitu sebagian besar SMK menyusun kurikulum bersama (sinkronisasi), tetapi sebagian besar keterampilan yang diperoleh siswa di industri kurang sesuai dengan standar keahlian.

Suhardjo Dwidjosumarto (2000: 111) menyatakan bahwa " Terdapat dua permasalahan utama yang berkaitan dengan siswa dalam pelaksanaan PSG, yaitu kurang memenuhi persyaratan yang ditentukan industri, dan kekurangsesuaian bidang keahlian dengan bidang pekerjaan yang dikerjakan siswa di industri." Hal ini terjadi oleh karena beberapa hal. Pertama, belum adanya identifikasi empirik mengenai materi apa yang sebenarnya diinginkan oleh dunia usaha/industri dan harus dikuasai oleh siswa SMK sebelum melakukan Praktek Kerja Lapangan (PKL). Kedua, belum adanya buku juklak/juknis tentang apa yang harus dilakukan siswa pada awal kedatangan di dunia usaha dan industri.

Untuk mengurangi kelemahan tersebut Direktorat Pendidikan Menengah Kejuruan mengembangkan Unit Produksi yang dimaksudkan sebagai salah satu pola pengajaran di sekolah dalam rangka mendekatkan kesesuaian antara materi yang dipelajari di bangku sekolah dengan praktek sesungguhnya di lapangan. Unit produksi yang ada di sekolah, misalnya laboratorium. Adanya laboratorium dapat digunakan oleh siswa untuk tempat praktek.

Laboratorium Pendidikan Teknologi dan Kejuruan adalah sarana dan tempat untuk mendukung proses pembelajaran yang didalamnya terkait dengan pengembangan pemahaman, keterampilan, dan inovasi bidang ilmu sesuai dengan bidang pekerjaan yang ada pada program studi sehingga laboratorium merupakan sarana yang tepat untuk mengembangkan keterampilan siswa. (Depdikbud, 2004: 4)

Salah satu tempat praktek yang ada di Sekolah Menengah Kejuruan (SMK) bidang bisnis dan manajemen adalah Laboratorium Penjualan. Laboratorium Penjualan menduduki posisi dominan dalam rangka ikut meningkatkan aktivitas, kreativitas serta keterampilan siswa program keahlian penjualan.

Di SMK Bhinneka Karya I Boyolali memiliki laboratorium penjualan yang merupakan salah satu unit produksi yang didirikan untuk tempat praktek khusus siswa program keahlian penjualan. Laboratorium Penjualan di SMK Bhinneka Karya I Boyolali berusaha seoptimal mungkin menyediakan sarana praktek yang memadai. Namun, sarana yang tersedia di laboratorium penjualan tersebut masih jauh dari kriteria laboratorium yang ideal. Fasilitas yang ada di

laboratorium penjualan tersebut belum memanfaatkan teknologi, sehingga keterampilan siswa dalam hal penguasaan teknologi masih minim. Padahal dalam pelaksanaan Praktek Kerja Lapangan keterampilan siswa dalam hal penguasaan teknologi sangat dibutuhkan.

Fungsi dari adanya laboratorium penjualan adalah sebagai praktek dasar siswa dalam mengaplikasikan teori yang mereka peroleh di kelas dan berfungsi sebagai persiapan siswa dalam menghadapi pelaksanaan Praktek Kerja Lapangan, namun dengan kondisi sarana yang ada di laboratorium penjualan di SMK Bhinneka Karya I Boyolali menjadikan keberadaan laboratorium penjualan tersebut kurang optimal dalam menyiapkan siswa menghadapi Praktek Kerja Lapangan .

Dalam kenyataannya, masih banyak kendala yang dihadapi siswa dalam pelaksanaan Praktek Kerja Lapangan, terutama dalam hal penguasaan keterampilan yang dituntut Dunia Usaha/ Industri kurang sesuai dengan keterampilan siswa yang diperoleh pada saat melaksanakan praktek di laboratorium penjualan di sekolah. Sehingga laboratorium penjualan yang ada di SMK Bhinneka karya I Boyolali masih perlu ditingkatkan, baik dari segi fasilitas yang ada maupun dari segi pelaksanaan kegiatan praktek. Sehingga diharapkan dengan adanya laboratorium penjualan tersebut akan dapat meningkatkan keterampilan siswa sesuai dengan tuntutan Dunia Usaha/Industri, sehingga siswa akan menjadi lebih siap dalam melaksanakan Praktek Kerja Lapangan.

Berdasarkan latar belakang masalah di atas, penulis ingin mengetahui Peran Laboratorium Penjualan dalam menunjang kesiapan siswa melaksanakan Praktek Kerja Lapangan (PKL). Untuk mengkaji permasalahan tersebut, maka penulis tuangkan dalam bentuk penelitian dengan judul: **"Peran Laboratorium Penjualan Dalam Menunjang Kesiapan Siswa Melaksanakan Praktek Kerja Lapangan"** (Studi Pada Siswa kelas III Program Keahlian Penjualan SMK Bhinneka Karya I Boyolali Tahun Ajaran 2009/2010).

B. Perumusan masalah

Perumusan masalah merupakan pertanyaan penelitian yang didasarkan pada ruang lingkup permasalahan yang diteliti. Oleh karena itu perumusan

masalah harus dipikirkan, dirumuskan, dan dicarikan jawabannya secara jelas, sederhana dan tuntas.

Bertolak dari latar belakang masalah tersebut di atas, maka peneliti memberikan perumusan masalah sebagai berikut :

1. Bagaimana pelaksanaan kegiatan praktek di Laboratorium Penjualan dalam upaya mempersiapkan siswa melaksanakan PKL?
2. Bagaimana peran Laboratorium Penjualan dalam menunjang kesiapan siswa SMK Bhnineka Karya I Boyolali melaksanakan Praktek Kerja Lapangan (PKL) di dunia usaha dan dunia industri?
3. Apa saja kendala yang dihadapi siswa dalam pelaksanaan Praktek Kerja Lapangan dan bagaimana upaya sekolah dalam mengatasi kendala tesebut?

C. Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian adalah jawaban terhadap masalah yang akan dikaji dalam penelitian. Pernyataan yang dikemukakan dalam tujuan penelitian berhubungan dengan perumusan masalah yang ditetapkan. Jadi tujuan merupakan standar atau patokan yang akan dituju peneliti dalam melakukan kegiatan penelitian berdasarkan masalah yang telah dirumuskan. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk :

1. Mengetahui bagaimana pelaksanaan kegiatan praktek di Laboratorium Penjualan dalam upaya mempersiapkan siswa melaksanakan PKL.
2. Mengetahui bagaimana peran Laboratorium Penjualan dalam menunjang kesiapan siswa SMK Bhnineka Karya I Boyolali melaksanakan Praktek Kerja Lapangan (PKL) di dunia usaha dan dunia industri.
3. Mengetahui apa saja kendala yang dihadapi siswa dalam pelaksanaan Praktek Kerja Lapangan dan mengetahui bagaimana upaya sekolah dalam mengatasi kendala tesebut

D. Manfaat Penelitian

Manfaat penelitian dapat dikemukakan secara praktis/aplikatif dalam konteks kehidupan manusia. Adapun manfaat dari penelitian ini adalah :

1. Manfaat Teoritis

- a. Memperkaya khasanah penelitian dan memberikan sumbangan ilmu pengetahuan baru dalam bidang pendidikan.
- b. Dapat dijadikan referensi bagi penelitian yang akan datang.

2. Manfaat Praktis

- a. Bagi Sekolah

Memberi masukan kepada sekolah, khususnya pengelola Laboratorium Penjualan untuk lebih meningkatkan perannya agar Laboratorium Penjualan dapat dimanfaatkan secara optimal sehingga dapat menunjang kesiapan siswa dalam melaksanakan Praktek Kerja Lapangan (PKL) di dunia usaha dan dunia industri.

- b. Bagi Siswa

Memberikan motivasi bagi siswa agar mampu mengembangkan diri dan mampu meningkatkan keahlian yang dimiliki dengan praktek di Laboratorium Penjualan.

- c. Bagi Penulis

Dapat menambah wawasan dan pengetahuan mengenai masalah laboratorium Penjualan dan pengalaman ilmu yang telah diperoleh peneliti di bangku kuliah.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Pendidikan Sistem Ganda (PSG)

1. Pengertian Pendidikan Sistem Ganda

Pengertian pendidikan dalam pasal 1 ayat (1) Undang-Undang No.20 tahun 2003 tentang Sistem Pendidikan Nasional adalah sebagai berikut :

Pendidikan adalah usaha sadar dan terencana untuk mewujudkan suasana belajar dan proses pembelajaran agar peserta didik secara aktif mengembangkan potensi dirinya untuk memiliki kekuatan spiritual keagamaan, pengendalian diri, kepribadian, kecerdasan, akhlak mulia serta keterampilan yang diperlukan dirinya, masyarakat, bangsa dan negara.

Hasbullah (2005: 5) memberikan pengertian dasar yang perlu dipahami bahwa " Pendidikan merupakan suatu proses terhadap anak didik berlangsung terus sampai anak didik mencapai pribadi dewasa susila." Menurut Sumadi Suryabrata (2001: 293) " Pendidikan adalah usaha manusia (Pendidik) untuk dengan penuh tanggungjawab membimbing anak didik ke arah kedewasaan."

Berdasarkan pengertian-pengertian di atas, dapat disimpulkan bahwa pendidikan adalah kegiatan yang dilakukan secara sadar, berencana dan berlangsung secara terus menerus serta penuh tanggung jawab dalam usaha membimbing anak didik ke arah kedewasaan dan membantu anak didik mengembangkan potensi dalam dirinya sehingga menjadi mandiri yang memiliki pengetahuan dan keterampilan yang berguna untuk dirinya, masyarakat, bangsa dan negara meliputi berbagai aspek pada diri manusia yaitu jasmani dan rohani.

Menurut Anwar (2002: 412) "Pendidikan Sistem Ganda adalah suatu cara penyelenggaraan pendidikan dan pelatihan kejuruan, khususnya pada SMK yang memadukan kegiatan belajar di sekolah dan kegiatan belajar melalui bekerja langsung pada bidang sesungguhnya dan relevan di dunia kerja."

Berdasarkan pengertian tersebut PSG pada hakikatnya merupakan sebuah sistem pendidikan yang menganut dua tempat yaitu aktivitas pelaksanaan belajar mengajar di kelas dan unit produksi sekolah, serta praktek kerja industri di dunia usaha. PSG merupakan strategi pokok yang dikhususkan untuk SMK dalam

adanya keterkaitan dan kecocokan tersebut maka diharapkan lulusan pendidikan mampu memenuhi kebutuhan dunia kerja.

Direktorat Pendidikan Menengah Kejuruan (1995: 7) menyatakan bahwa:

"Pendidikan Sistem Ganda merupakan suatu bentuk penyelenggaraan pendidikan keahlian profesional yang memadukan secara sistematis dan sinkron program pendidikan di sekolah dan program penguasaan keahlian yang diperoleh melalui kegiatan bekerja langsung di dunia kerja secara terarah untuk mencapai suatu keahlian profesional tertentu".

Berdasarkan beberapa pengertian di atas, dapat diambil kesimpulan bahwa Pendidikan Sistem Ganda (PSG) merupakan program bersama antara SMK dengan dunia usaha/industri, bahwa proses pendidikan dan pelatihan dilaksanakan di dua tempat yaitu di sekolah dan di dunia usaha/industri.

2. Tujuan Pelaksanaan PSG pada Sekolah Menengah Kejuruan

Tujuan diselenggarakannya Pendidikan Sistem Ganda berdasarkan konsep pendidikan sistem ganda pada SMK di Indonesia menurut Dikmenjur (1995: 8) adalah sebagai berikut:

- a. Menghasilkan tenaga kerja yang memiliki keahlian profesional dengan tingkat pengetahuan, keterampilan, dan etos kerja yang sesuai dengan lapangan kerja.
- b. Memperkokoh link and match antara sekolah dan dunia kerja.
- c. Meningkatkan efisiensi proses pendidikan dan keahlian tenaga kerja yang berkualitas profesional.
- d. Memberi pengakuan dan penghargaan terhadap pengalaman kerja sebagai bagian dari proses pendidikan.

3. Organisasi Pelaksanaan Pendidikan Sistem Ganda

Pelaksanaan PSG di SMK pada dasarnya diorganisasikan oleh Majelis Sekolah dan pelaksanaannya oleh SMK dan institusi pasangannya. Majelis sekolah memiliki peranan yang sangat penting dalam menyatukan berbagai masukan dari sekolah, dunia usaha/industri, kemudian dirumuskan menjadi kesepakatan bersama antara pihak yang terkait, sehingga hasil kesepakatan tersebut dapat ditindaklanjuti dalam bentuk pelaksanaan baik oleh dunia usaha/industri maupun pihak SMK.

Adapun organisasi pelaksanaan Pendidikan Sistem Ganda menurut Direktorat Pendidikan Menengah Kejuruan (1995: 15) adalah sebagai berikut:

a. Majelis Sekolah

Majelis Sekolah terdiri dari masyarakat yang peduli terhadap peningkatan mutu pendidikan kejuruan, yang berasal dari berbagai latar belakang pendidikan, pengalaman dan usia yang merupakan wadah untuk merumuskan seluruh kebijakan pelaksanaan PSG pada SMK. Adapun tanggungjawab Majelis Sekolah adalah sebagai berikut:

- 1) Mengkoordinasikan seluruh kegiatan pelaksanaan PSG, mulai dari perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan, pengawasan dan evaluasi atau penilaian.
- 2) Menampung dan merumuskan standar kompetensi, keterampilan yang akan ditetapkan menjadi kemampuan tamatan SMK secara bersama-sama.
- 3) Menyelenggarakan pelaksanaan pembuatan kerja sama antara pihak dunia usaha atau industri dengan SMK.
- 4) Menyelenggarakan pelaksanaan Lomba Keterampilan Siswa, Uji Kompetensi, Uji Profesi (kalau sudah mungkin) untuk para siswa SMK.
- 5) Mencarikan peluang untuk mendapatkan sumber dana selain dari yang telah ada, antara lain mengupayakan pemasaran barang hasil unit produksi, dan lain-lain.

b. Sekolah Menengah Kejuruan (SMK)

Sebagai lembaga pendidikan sekolah sesuai dengan visi dan misinya bertindak proaktif dalam proses dan kegiatan untuk memajukan dan meningkatkan mutu tamatan, sehingga hal tersebut merupakan tanggung jawab utama dari pihak sekolah. Dalam pelaksanaan praktek industri, sekolah memperhatikan hal-hal sebagai berikut:

- 1) Menyediakan fasilitas berupa ruangan kerja untuk Majelis Sekolah dan lain-lain yang masih terjangkau oleh kemampuan sekolah.
- 2) Menyiapkan para siswa peserta Praktek Kerja Lapangan dengan segala konsekuensinya.
- 3) Menyiapkan dan membimbing guru pembimbing dan instruktur.
- 4) Bersama-sama Majelis Sekolah melalui Sekretariat Majelis Sekolah menyiapkan konsep-konsep pelaksanaan PSG.
- 5) Menyelenggarakan PSG.

c. Dunia Usaha / Industri (Institusi Pasangan)

Yang dimaksud dengan industri pasangan adalah dunia kerja seperti dunia usaha atau industri, institusi pemerintah yang telah mengadakan kesepakatan dengan SMK baik secara lisan maupun tertulis untuk bekerjasama dalam pelaksanaan PKL. Keberadaan Institusi Pasangan dalam penyelenggaraan PKL adalah bertujuan untuk meningkatkan kesesuaian program sekolah menengah kejuruan dengan kebutuhan kerja serta memiliki kesepadanan, kualitas dengan tuntutan kemajuan perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi.

4. Aspek Pendidikan Sistem Ganda

Menurut Badeai (2002: 218) aspek dalam PSG meliputi:

a. Penyusunan Program

Penyusunan program PSG mengandung arti merencanakan, mengorganisasikan, melaksanakan dan mengevaluasi pelaksanaan pendidikan dan pelatihan bagi siswa SMK yang melaksanakan pelatihan praktik industri baik yang dilaksanakan di sekolah maupun di dunia industri. Kegiatan penyusunan program tersebut merupakan fungsi dari manajemen. Menurut George F.T dan Lesti W.R (2005: 9-10) fungsi manajemen meliputi:

- 1) *Planning*, yaitu kegiatan menentukan tujuan-tujuan yang hendak dicapai selama suatu masa yang akan datang dan apa yang harus diperbuat agar dapat mencapai tujuan-tujuan itu.
- 2) *Organizing*, yaitu mengelompokkan dan menentukan berbagai kegiatan penting dan memberikan kekuasaan untuk melaksanakan kegiatan-kegiatan itu.
- 3) *Staffing*, yaitu menentukan keperluan-keperluan sumber daya manusia, pengerahan, penyaringan, latihan dan pengembangan tenaga kerja.
- 4) *Motivating*, yaitu mengarahkan atau menyalurkan perilaku-perilaku pekerja ke arah tujuan yang telah ditetapkan.

- 5) *Controlling*, yaitu mengukur pelaksanaan dengan tujuan-tujuan mennetukan sebab-sebab penyimpangan dan mengambil tindakan korektif yang diperlukan.

Mengacu mengacu pada apa yang disampaikan Depdikbud dalam Anwar (2002: 429-431) menunjukkan bahwa dalam penyusunan program mengacu pada standart pendidikan dan pelatihan yang meliputi:

a) Materi Kegiatan

Materi kegiatan dalam Pendidikan Sistem Ganda meliputi:

- (1) Komponen pendidikan umum (normatif) adalah untuk mencetak peserta didik menjadi warga negara yang baik, memiliki karakter sebagai warga negara dan bangsa Indonesia.
- (2) Komponen pendidikan dasar penunjang (adaptif) adalah untuk memberi bekal penunjang bagi penguasaan keahlian profesi dan bekal kemampuan untuk mengikuti perkembangan IPTEK.
- (3) Komponen teori kejuruan adalah untuk membekali pengetahuan tentang teknis dasar keahlian kejuruan.
- (4) Komponen praktik dasar profesi adalah berupa latihan kerja untuk menguasai teknik bekerja secara baik dan benar sesuai tuntutan persyaratan keahlian profesi.
- (5) Komponen praktik dasar keahlian profesi adalah berupa kegiatan bekerja secara terprogram dalam situasi yang sebenarnya, untuk mencapai tingkat keahlian dan sikap kerja profesional.

b) Waktu

Setiap kegiatan tidak terlepas dari penentuan waktu yang tepat dan sesuai dengan keadaan. Penentuan waktu sangat berpengaruh terhadap keberhasilan suatu kegiatan. Seperti halnya Pendidikan Sistem Ganda, waktu pelaksanaannya juga ditetapkan guna tercapainya program ini.

Menurut Depdikbud dalam Anwar (2002:431) secara umum pelaksanaan PSG dilaksanakan dengan 3 model:

- (1) *Day Release*

Yaitu disepakati bersama dari 6 hari belajar dalam satu minggu, berapa hari di sekolah dan berapa hari di dunia usaha atau industri. Maksudnya adalah selama satu minggu waktu dibagi menjadi dua, misalnya tiga hari belajar di sekolah dan tiga hari di dunia usaha dan industri.

(2) *Block Release*

Disepakati bulan atau semester mana di sekolah dan bulan mana di dunia usaha dan industri. Sebagai ilustrasi adalah dalam satu semester ada 6 bulan, tiga bulan belajar di sekolah dan tiga bulan belajar di dunia usaha dan industri. Waktu praktek sesuai dengan waktu kerja di DUDI.

(3) *Hour Release*

Yaitu disepakati jam belajar yang harus disepakati dari sekolah diganti menjadi jam bekerja di institusi pasangan. Maksudnya adalah jam belajar di sekolah digantikan di dunia usaha atau industri. Jadi waktu praktek di dunia usaha atau industri sesuai dengan jam sekolah pulang, maka siswa yang praktek juga pulang.

b. Sistem Pembimbingan

Pembimbingan dapat dilakukan dengan metode demonstrasi, tanya jawab dan diskusi.

- a) Metode demonstrasi yaitu memperagakan atau menunjukkan suatu prosedur yang harus dilakukan oleh peserta didik yang tidak dapat dijelaskan dengan kata-kata saja.
- b) Metode tanya jawab yaitu penyajian data melalui interaksi dua arah, dari guru ke peserta didik dan dari peserta didik kepada guru agar diperoleh jawaban kepastian materi melalui jawaban lisan guru maupun peserta didik.
- c) Metode diskusi yaitu penyampaian materi yang melibatkan peserta didik untuk membicarakan dan menemukan alternatif pemecahan suatu topik yang bersifat problematis.

Secara umum pembimbingan yang dilakukan oleh guru pembimbing terdiri dari 2 jenis, yaitu bimbingan umum dan bimbingan teknis. Secara jelas dapat diuraikan sebagai berikut:

- a) Pembimbingan Umum

Pembimbingan umum merupakan pembentukan sikap positif dari siswa dalam menghadapi profesi yang akan dipelajari atau ditekuninya.

b) Pembimbingan teknis

Pembimbingan teknis merupakan bagian yang penting bagi pembekalan kemampuan keahlian kejuruan siswa yang telah diprogramkan.

c. Evaluasi

Agar pelaksanaan PSG dapat berjalan lancar dan sesuai dengan pedoman yang berlaku maka perlu diadakan pemantauan atau kegiatan monitoring dan evaluasi. Kegiatan evaluasi sangat diperlukan dalam suatu kegiatan, karena dengan adanya evaluasi akan dapat diketahui tingkat keberhasilan dan kelemahan atau hambatan yang dihadapi. Menurut R. Soebagijo dalam Slameto (2001: 13) menyebutkan bahwa tujuan evaluasi adalah:

- 1) Untuk mengetahui apakah siswa telah menguasai keterampilan atau pengetahuan dasar tertentu.
- 2) Untuk mengetahui kekuatan-kekuatan dan kelemahan siswa dalam belajar.
- 3) Untuk mengetahui hasil belajar siswa.
- 4) Sebagai Feed back.

Menurut Slameto (2001: 15) menyebutkan bahwa evaluasi dilaksanakan untuk:

- 1) Memperoleh informasi yang diperlukan untuk meningkatkan produktivitas serta efektifitas belajar siswa.
- 2) Memperoleh bahan feed back.
- 3) Memperoleh informasi yang diperlukan untuk memperbaiki dan menyempurnakan kegiatan pembelajaran oleh guru
- 4) Memperoleh informasi yang diperlukan untuk memperbaiki, menyempurnakan serta mengembangkan program.
- 5) Mengetahui kesukaran-kesukaran apa yang dialami siswa dan bagaimana mencari jalan keluarnya.

B. Laboratorium Penjualan

1. Pengertian Laboratorium Penjualan

Dalam arti luas laboratorium dianggap sebagai jantungnya ilmu pengetahuan karena dari laboratorium akan diperoleh informasi yang berasal dari hasil penemuan, penelitian, dan percobaan yang akan dilakukan di laboratorium, sedangkan dalam arti terbatas laboratorium merupakan jantung pendidikan.

Laboratorium Pendidikan Teknologi dan Kejuruan adalah sarana dan tempat untuk mendukung proses pembelajaran yang di dalamnya terkait dengan pengembangan pemahaman, keterampilan, dan inovasi bidang ilmu sesuai dengan bidang pekerjaan yang ada pada program studi sehingga laboratorium merupakan sarana yang tepat untuk mengembangkan keterampilan siswa. (Depdikbud, 2004: 4)

Laboratorium untuk ilmu pengetahuan sosial tidak hanya diartikan sebagai suatu tempat atau ruangan tetapi melalui kehidupan bermasyarakat, lembaga, bahkan manusia. Dari keterangan tersebut jelaslah bahwa laboratorium tidak hanya dibutuhkan ilmu eksak saja tetapi juga dibutuhkan untuk setiap ilmu pengetahuan sosial. Masing-masing laboratorium mempunyai kegiatan yang berbeda-beda pula, hal ini sesuai dengan masing-masing bidang studi atau pelajaran.

Laboratorium Penjualan juga dapat disebut sebagai laboratorium sumber belajar. menurut Depdikbud dalam Sriwiturachmi (2005: 6) "Sumber Belajar adalah segala sesuatu baik direncanakan maupun yang menurut sifatnya dapat dimanfaatkan untuk membantu proses belajar mengajar." Berdasarkan pengertian tersebut dapat disimpulkan bahwa laboratorium penjualan adalah sarana dan tempat untuk mendukung proses pembelajaran yang didalamnya terkait dengan pengembangan keterampilan siswa dalam bidang *ritel* / penjualan.

2. Peran Laboratorium

Secara umum peran laboratorium menurut Depdikbud dalam Sri Witurachmi (1995: 5) antara lain:

1) Laboratorium sebagai Penunjang Proses Belajar

Bagi lembaga pendidikan khususnya pendidikan teknologi dan kejuruan, laboratorium merupakan sarana utama untuk menunjang proses pembelajaran. Fungsi laboratorium seperti yang tercantum dalam Peraturan

Pemerintah Nomor 5 Tahun 1990 Pasal 27 yaitu bahwa laboratorium merupakan sarana penunjang jurusan dalam pembelajaran IPTEKS tertentu sesuai program studi yang bersangkutan. Laboratorium merupakan tempat pengamatan, percobaan, latihan dan pengujian bidang teknologi dan kejuruan. Dengan demikian, keberadaan laboratorium dapat digunakan sebagai salah satu tolok ukur kemajuan suatu lembaga pendidikan.

2) Laboratorium sebagai Sarana Penunjang Kegiatan Penelitian

Kegiatan Penelitian bidang teknologi dan kejuruan pada umumnya dilakukan melalui eksperimen atau pengujian-pengujian terhadap teori hasil rekayasa. Teori-teori yang ditemukan perlu di uji coba dan diterapkan melalui rancang bangun teknologi. Laboratorium dan studio diperlukan untuk menunjang temuan, inovasi rekayasa dan dirancang bangun teknologi tertentu.

3) Laboratorium sebagai Sarana Pelatihan

Bagi lembaga pendidikan khususnya pendidikan teknologi dan kejuruan, laboratorium merupakan sarana utama sebagai sarana pelatihan bagi siswa dalam mengembangkan keterampilan, baik keterampilan teknis maupun keterampilan non teknis sehingga siswa menjadi lebih siap dalam menghadapi persaingan kerja.

Laboratorium Penjualan merupakan laboratorium yang digunakan dalam bidang ilmu sosial, maka mengacu dari pendapat yang diungkapkan oleh Depdikbud tersebut, maka peran laboratorium penjualan antara lain:

1) Sebagai Penunjang Proses Belajar

Bagi lembaga pendidikan khususnya pendidikan teknologi dan kejuruan, laboratorium merupakan sarana utama untuk menunjang proses pembelajaran. Salah satu fungsi laboratorium yaitu laboratorium merupakan sarana penunjang jurusan dalam pembelajaran IPTEKS tertentu sesuai program studi yang bersangkutan. Laboratorium merupakan tempat pengamatan, percobaan, latihan dan pengujian bidang teknologi dan kejuruan. Dengan demikian, keberadaan laboratorium dapat digunakan sebagai salah satu tolok ukur kemajuan suatu lembaga pendidikan.

Peran laboratorium sebagai penunjang proses belajar dapat terlaksana apabila dalam laboratorium tersebut terdapat komponen-komponen penunjang kegiatan pembelajaran. Komponen yang tercakup dalam kegiatan pembelajaran menurut Samana (1992: 14-17) antara lain:

- a) Siswa
- b) Masukan instrumental

Yang tergolong masukan instrumental ini adalah segala komponen atau unsur lain yang perlu ada agar proses pembelajaran dapat berlangsung (meliputi manusia dan sarana fisik). Yang tergolong masukan instrumental adalah:

(1) Guru sebagai pendidik profesional.

Ciri-ciri profesionalitas guru antara lain:

- Cakap dalam kerja sesuai dengan tuntutan khusus dari jenis pekerjaannya.
- Kecakapan tersebut berdasarkan keilmuan (pertimbangan rasional), jadi bukan hasil pengalaman dari coba-coba gagal (pendekatan trial and error).
- Memiliki motivasi, sikap positif, dan usaha untuk menyempurnakan karya secara sungguh-sungguh serta berkesinambungan.
- Kecakapannya mendapat pengakuan atau pengesahan dari teman seprofesinya atau organisasi profesionalnya.

(2) Tenaga kependidikan non-guru

(3) Karyawan ketatausahaan

(4) Kurikulum

Kurikulum adalah segala kegiatan serta pengalaman belajar yang dirancang/direncanakan/diprogramkan oleh lembaga pendidikan bagi peserta didiknya dengan maksud untuk mencapai tujuan pendidikan. Penyusunan kurikulum hendaknya berdasarkan pada:

- Kebutuhan siswa
- Kebutuhan masyarakat
- Kebutuhan yang berhubungan dengan perkembangan ilmu serta teknologi.

(5) Fasilitas Pengajaran

Hal yang perlu diperhatikan sehubungan dengan pengadaan fasilitas adalah: kelengkapan, ketepatan (sesuai dengan kebutuhan), mutu alat, pertimbangan ekonomis, perawatan dan keamanan (baik aman bagi pemakainya, aman dari gangguan pencuri maupun keamanan dari gangguan keusangan (korosif) yang tidak wajar.

2) Laboratorium sebagai Sarana Pelatihan

Menurut Robet Mathis dan Jackson (1992: 5) "Pelatihan merupakan proses dimana orang-orang mencapai kemampuan tertentu untuk mencapai tujuan guna memperbaiki efektivitas dalam mencapai hasil kerja yang diharapkan untuk memperbaiki penguasaan keterampilan dan teknik pelaksanaan pekerjaan"

Berdasarkan pengertian di atas pada hakikatnya suatu labortaorium dapat berperan sebagai sarana pelatihan apabila kegiatan yang dilaksanakan di laboratorium tersebut dapat meningkatkan kemampuan serta keterampilan dari para pesertanya. Pelatihan yang dilaksanakan di laboratorium merupakan serangkaian aktivitas yang dirancang untuk meningkatkan pengetahuan keahlian, pengalaman serta perilaku seseorang , program pelatihan yang ada di laboratorium berupaya untuk mengajarkan kepada para pesertanya bagaimana melaksanakan aktivitas program-program tertentu.

Faktor-faktor yang mempengaruhi kegiatan pelatihan menurut Malayu S.D Haibuan (2003: 56) antara lain:

a) Faktor Guru

Guru mempunyai peran yang sangat penting dalam kegiatan pelatihan, yaitu sebagai fasilitator dalam program pelatihan dan dapat menggali potensi yang dimiliki oleh peserta pelatihan.

b) Materi Pelatihan

Materi pelatihan yang dipersiapkan secara matang dan praktis, sehingga proses pelatihan dapat menambah pengetahuan dan keterampilan para peserta pelatihan.

c) Metode Pelatihan

Metode pelatihan yang digunakan diharapkan dapat memberikan kesempatan kepada para peserta pelatihan untuk berpartisipasi secara aktif,

melakukan praktek atas materi yang diberikan serta menggambarkan secara jelas kecakapan-kecakapan yang dikehendaki.

d) Fasilitas Pelatihan

Fasilitas pelatihan berupa lingkungan fisik yang disediakan dalam proses pelatihan, fasilitas dapat mendorong tercapainya tujuan pelatihan secara maksimal.

Menurut Robert Mathis dan Jackson (1992: 8) Adapun manfaat yang diperoleh dengan adanya pelatihan antara lain:

- a) Peningkatan produktivitas
- b) Menurunnya kesalahan kerja
- c) Kemampuan untuk meningkatkan diri
- d) Terjadi perubahan sikap

C. Kesiapan Siswa Menghadapi PKL

1. Kesiapan

Menurut Simpon dalam Dimiyati dan Mudjiono (1999: 26) berpendapat bahwa, "Kesiapan mencakup kemampuan penempatan diri dalam keadaan yang mana akan terjadi suatu gerakan atau rangkaian gerakan. Kemampuan ini mencakup jasmani dan rohani." Kartini Kartono dan Dali Gulo (1987: 405) mendefinisikan, "Kesiapan adalah titik kematangan untuk dapat menerima dan mempraktekkan tingkah laku tertentu." Sebelum saat ini dilewati, tingkah laku tersebut tidak dapat dimiliki walaupun melalui latihan yang intensif dan bermutu".

Menurut Mouly dalam Zamtinah, Imam Musthoiiq M, dan Nur Khoiriyah (2003: 203) menyatakan bahwa, "Kesiapan tidak bergantung pada kematangan semata-mata tetapi termasuk juga didalamnya faktor-faktor lain misalnya motivasi dan pengalaman." Dalam hal ini lingkungan memainkan peran yang sangat penting. Istilah kesiapan merupakan konsep yang sangat luas dan melibatkan berbagai faktor. Faktor tersebut dapat dikelompokkan menjadi :

- a. Faktor fisiologis adalah suatu tingkah laku tidak dapat terjadi kecuali apabila organ-organ pengindra, system syaraf pusat, otot-otot, dan organ-organ fisiologis telah berfungsi dengan baik.
- b. Faktor psikologis adalah untuk dapat melakukan pekerjaan tertentu dengan baik, seseorang harus mempunyai motivasi yang baik dan bebas dari konflik-konflik emosional serta halangan-halangan psikologis.
- c. Faktor pengalaman proses belajar dapat terjadi apabila didasarkan pada pengetahuan-pengetahuan yang telah dimiliki seseorang.

Dari beberapa pendapat di atas dapat disimpulkan bahwa kesiapan adalah kemampuan menempatkan diri, yang mana seseorang telah mencapai titik kematangan atau kedewasaan dalam menerima dan mempraktekkan tingkah laku tertentu yang menguntungkan dirinya yang dipengaruhi oleh faktor psikis, fisiologis, serta pengalaman belajar.

2. Praktek Kerja Lapangan (PKL)

a. Pengertian Praktek Kerja Lapangan

Praktek Kerja Lapangan dapat juga disebut sebagai Program Pengalaman Lapangan (PPL), pada hakekatnya adalah suatu program latihan yang diselenggarakan di lapangan atau di luar kelas, dalam rangkaian kegiatan pembelajaran sebagai bagian integral program pelatihan. Penyiapan tenaga profesional di bidang manajemen dalam jumlah dan mutu yang memadai pada gilirannya menuntut peningkatan proses pendidikan dan pelatihan. Upaya peningkatan tersebut, misalnya melalui penyelenggaraan Kegiatan Praktek Kerja Lapangan (PKL).

Ada beberapa pengertian tentang Program Kerja Latihan (PKL) menurut beberapa ahli. Diantaranya menurut Oemar Hamalik (2001: 91),

"Praktek Kerja Lapangan adalah suatu tahap persiapan profesional seorang siswa (peserta) yang hampir menyelesaikan studi secara formal bekerja di lapangan dengan supervisi oleh seorang administrator yang kompeten dalam jangka waktu

tertentu, yang bertujuan untuk mengembangkan kemampuan melaksanakan tanggungjawab."

Malayu S.D Hasibuan (2003: 77) berpendapat bahwa," Praktek Kerja Lapangan adalah program pendidikan dan pelatihan yang dilaksanakan di dunia kerja, yang mana peserta latihan langsung bekerja di tempat kerja untuk belajar dan meniru suatu pekerjaan di bawah bimbingan seorang pengawas."

Berdasarkan pendapat di atas dapat disimpulkan bahwa Praktek Kerja Lapangan adalah Pendidikan dan latihan yang dilaksanakan dengan cara menerjunkan peserta didik ke dunia kerja, untuk melaksanakan praktek kerja guna memperoleh pengalaman kerja di bawah bimbingan seorang pengawas.

Penerjunan siswa ke tempat kerja disesuaikan dengan program pendidikan dan pelatihan di sekolah dengan dunia kerja. Oleh karena itu, sebelum siswa diterjunkan ke dunia kerja, pihak sekolah melakukan penyusunan program pendidikan dan pelatihan yang disepakati bersama sebagai dasar dan acuan pelaksanaan praktek di industri atau dunia kerja.

Penerjunan siswa ke tempat pelaksanaan Praktek Kerja Lapangan hendaknya memperhatikan hal-hal berikut:

- 1) Industri relevan dengan program keahlian siswa

Artinya industri yang dipilih sebagai institusi pasangan adalah yang mempunyai jenis pekerjaan yang sesuai dengan program keahlian yang ada di sekolah.

- 2) Memiliki fasilitas dan sarana praktek yang sinkron dengan tuntutan kurikulum

Sarana yang ada pada institusi pasangan sebaiknya teknologinya mendukung tuntutan kemampuan yang diinginkan oleh program keahlian yang diselenggarakan di sekolah. Selain itu sarana yang ada harus memadai sebab hampir tidak ada manfaatnya jika SMK memaksakan diri bekerjasama dengan dunia usaha atau industri bila sarananya tidak memadai.

- 3) Memiliki instruktur yang mampu membimbing siswa praktek

Instruktur dalam Praktek Kerja Lapangan sangat diperlukan. Oleh karena itu industri sebaiknya memiliki tenaga kerja yang mengurus bagian pelaksanaan PKL.

4) Waktu lamanya praktek Kerja Lapangan dan daya tampung sudah ditentukan secara bersama-sama antara dunia usaha dan dunia industri dengan pihak sekolah

Waktu kapan siswa akan melaksanakan PKL hendaknya telah disepakati oleh kedua belah pihak serta jumlah siswa yang dapat dikirim karena tidak mungkin dunia usaha atau industri dapat menampung siswa.

b. Tujuan Praktek Kerja Lapangan

Dalam pelaksanaan PKL, siswa akan mempelajari kemampuan-kemampuan yang harus dikuasai berdasarkan atas jenis-jenis pekerjaan yang ada di lapangan kerja. Dalam pelaksanaan PKL, pada dasarnya siswa telah bekerja langsung pada bidang pekerjaan yang sesungguhnya, sehingga sebenarnya siswa telah memiliki kemampuan yang diperoleh melalui pengalaman kerja. Adapun tujuan dari pelaksanaan Praktek Kerja Lapangan adalah sebagai berikut:

- 1) Siswa mampu menyesuaikan diri dengan lingkungan dunia kerja yang sesungguhnya.
- 2) Siswa memiliki tingkat kompetensi terstandar sesuai dengan yang dipersyaratkan oleh dunia kerja
- 3) Siswa menjadi tenaga kerja yang berwawasan mutu, ekonomi, bisnis, kewirausahaan dan produktif.
- 4) Siswa dapat menyerap secara nalar teknologi dan budaya kerja untuk kepentingan pengembangan dirinya.

c. Manfaat Praktek Kerja Lapangan

Praktek Kerja Lapangan sebagai bagian integral dalam program pelatihan manajemen perlu bahkan harus dilaksanakan, karena mengandung beberapa manfaat atau kegunaan tertentu. Adapun manfaat dari pelaksanaan Praktek Kerja Lapangan menurut Oemar Hamalik (2001: 92) adalah sebagai berikut:

- 1) Bagi peserta

Praktek Kerja Lapangan memberikan manfaat, antara lain sebagai berikut :

- a) Memberikan kesempatan kepada peserta untuk melatih keterampilan-keterampilan manajemen dalam situasi lapangan yang aktual, hal ini penting dalam rangka belajar menerapkan teori atau konsep atau prinsip yang telah dipelajari sebelumnya;
- b) Memberikan pengalaman-pengalaman praktis kepada peserta sehingga hasil pelatihan bertambah kaya dan luas;
- c) Peserta berkesempatan memecahkan berbagai masalah manajemen di lapangan dengan mendayagunakan pengetahuannya;
- d) Mendekatkan dan menjembatani penyiapan peserta untuk terjun ke bidang tugasnya setelah menempuh program pelatihan tersebut.

2) Bagi lembaga pelatihan

Praktek Kerja Lapangan bermanfaat bagi lembaga pelatihan, antara lain:

- a) Mengembangkan dan membina kerja sama antara lembaga pelatihan dengan organisasi dan manajemen tempat penyelenggaraan praktek tersebut;
- b) Lembaga pelatihan berkesempatan menguji tingkat relevansi dan efektivitas program pelatihan serta memperoleh informasi balikan mengenai program pelatihan yang telah dilaksanakan;
- c) Tenaga pelatih turut memperoleh pengalaman tertentu dari lingkungan manajemen tempat penyelenggaraan praktek;
- d) Lembaga pelatihan mendapat bantuan yang sangat berharga dari organisasi di luar lembaga dalam melaksanakan program pelatihan;
- e) Lembaga pelatihan turut dan berkesempatan melaksanakan program pengabdian masyarakat terhadap organisasi penyelenggara praktek dalam pelaksanaan program produktivitas organisasi bersangkutan.

3) Bagi Organisasi Penyelenggaraan Praktek Kerja Lapangan

Organisasi atau lembaga tempat diselenggarakannya praktek kerja merasakan manfaat tertentu, antara lain:

- a) Para manajer dan tenaga di lingkungan organisasi mempunyai kesempatan memberikan sumbangannya dalam upaya menyiapkan tenaga profesional;
- b) Dalam hal-hal tertentu, organisasi atau lembaga tersebut mendapat bantuan dalam melaksanakan kegiatan di lingkungan organisasinya;
- c) Kehadiran tenaga / peserta praktek kerja turut berpengaruh terhadap tenaga kerja yang ada berupa pengetahuan dan keterampilan serta motivasi untuk belajar terus.
- d) Lembaga atau organisasi bersangkutan secara tak langsung merupakan sumbangan sosial dan kegiatan pemasaran melalui para peserta tersebut.

4) Bagi Pengembangan Program Pelatihan

Hasil praktek kerja dan laporan serta hasil penilaian praktek pada gilirannya dapat digunakan sebagai bahan masukan untuk melakukan modifikasi, perbaikan dan peningkatan efisiensi pelatihan untuk masa selanjutnya. hal ini penting ditinjau dari segi penyempurnaan program dan kurikulum pelatihan lebih lanjut.

d. Kegiatan Bimbingan PKL

Menurut Oemar Hamalik (2001: 97) ada empat bentuk bimbingan yang digunakan dalam rangka kepemimpinan dalam program PKL, yakni:

- 1) Bimbingan perorangan, bertujuan membantu seorang peserta yang mengalami kesulitan tertentu dalam praktek kerja supaya dia mampu mengatasi kesulitannya sendiri dan mencapai tingkat keberhasilan sebagaimana rekan-rekannya yang lain.
- 2) Bimbingan Kelompok, bertujuan membantu suatu kelompok yang mengalami jenis kesulitan yang sama, yang terdiri dari beberapa orang peserta praktek.
- 3) Pengajaran Remedial, adalah suatu proses pembelajaran dan pelatihan yang bertujuan untuk memperbaiki kelemahan dan kelambanan mengenai aspek keterampilan tertentu yang ada pada diri peserta.
- 4) Supervisi Klinis, adalah suatu bentuk bimbingan oleh supervisor terhadap peserta praktek yang bertujuan untuk menobati atau memperbaiki keterampilan tertentu.

B. Kerangka Pemikiran

Sekolah Menengah Kejuruan merupakan pendidikan kejuruan yang bertujuan menyiapkan siswanya agar dapat bekerja pada bidang tertentu dan dapat menjadi tenaga kerja tingkat menengah yang siap pakai. Agar dapat bersaing dengan lulusan lainnya, maka siswa harus memiliki kompetensi atau keterampilan tertentu.

Kompetensi yang dibutuhkan siswa dapat diperoleh dengan melaksanakan Pendidikan Sistem Ganda (PSG). Pendidikan Sistem Ganda merupakan proses pendidikan dan pelatihan yang dilaksanakan di dua tempat yaitu di sekolah dan di dunia usaha/industri. PSG yang dilaksanakan di sekolah terdiri dari proses pembelajaran teori yang dilaksanakan di kelas dan juga pelatihan praktek dasar yang dilaksanakan di laboratorium sebagai tempat untuk mengaplikasikan teori yang siswa peroleh dari pembelajaran di kelas.

Kegiatan praktek yang dilaksanakan di laboratorium penjualan mencakup aspek-aspek: Penyusunan program, pembimbingan dan evaluasi. Penyusunan program meliputi penentuan waktu kegiatan dan menentukan materi kegiatan, dengan penyusunan program yang tepat diharapkan kegiatan praktek akan lebih terarah dan dapat mencapai tujuan yang telah ditentukan. Pembimbingan dilakukan untuk menindaklanjuti susunan program yang telah direncanakan, sehingga tujuan yang telah direncanakan akan tercapai sesuai dengan harapan. Kegiatan evaluasi dilakukan untuk mengetahui seberapa besar keberhasilan pelaksanaan praktek penjualan. Dengan demikian pelaksanaan program akan lebih terkontrol dan dapat diketahui hasilnya

Laboratorium yang digunakan oleh siswa-siswi jurusan penjualan untuk melakukan kegiatan praktek adalah laboratorium penjualan. laboratorium penjualan tersebut memiliki dua peran penting, yakni sebagai penunjang proses pembelajaran dan sebagai sarana pelatihan. Laboratorium penjualan dapat berperan sebagai penunjang proses pembelajaran apabila di dalam laboratorium tersebut terdapat komponen yang menunjang kegiatan pembelajaran. Komponen pembelajaran tersebut antara lain terdapat guru pembimbing, terdapat fasilitas penunjang dan ada kurikulum.

Guru pembimbing merupakan faktor penting yang memiliki pengaruh besar terhadap keberhasilan pembelajaran, bahkan sangat menentukan berhasil tidaknya peserta didik dalam belajar. Guru pembimbing merupakan komponen penting yang paling berpengaruh terhadap terciptanya proses dan hasil pendidikan yang berkualitas. Oleh karena itu, guru pembimbing harus paham tentang pembelajaran yang akan disampaikan kepada siswa.

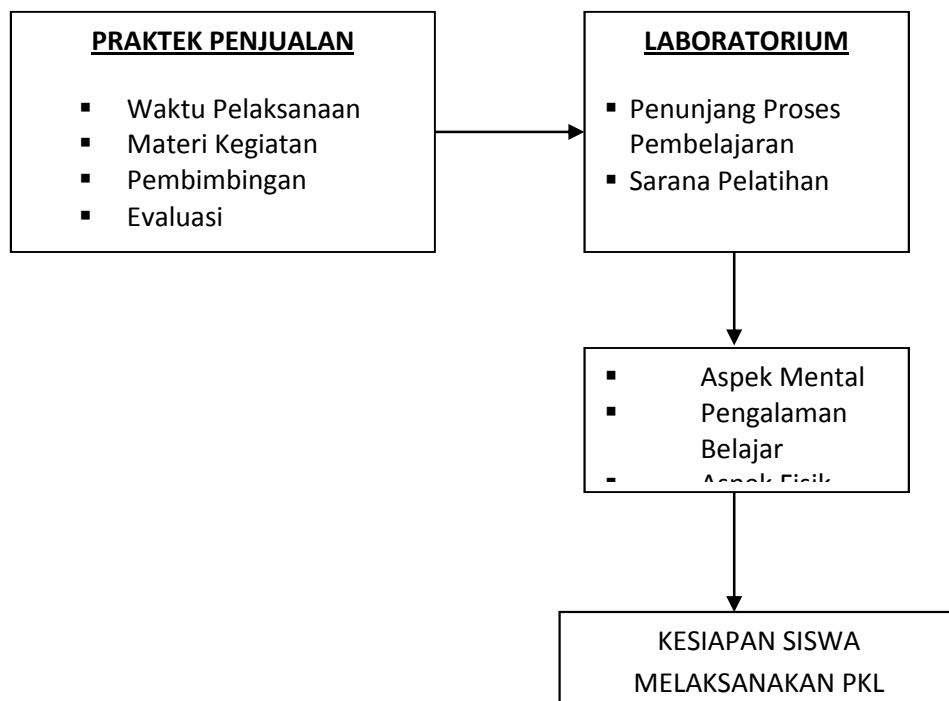
Komponen penunjang lain yang ada di laboratorium penjualan adalah adanya fasilitas penunjang kegiatan praktek penjualan. Fasilitas merupakan komponen penting yang harus tersedia dalam kegiatan praktek. Hal yang perlu diperhatikan sehubungan dengan pengadaan fasilitas adalah: kelengkapan, ketepatan (sesuai dengan kebutuhan), mutu alat, pertimbangan ekonomis, perawatan dan keamanan. Tanpa adanya fasilitas penunjang maka kegiatan pembelajaran tidak akan berjalan.

Kurikulum merupakan komponen yang harus ada dalam kegiatan proses pembelajaran. Dalam menentukan kurikulum yang akan diberikan kepada siswa maka harus disesuaikan dengan kebutuhan siswa maupun masyarakat. SMK merupakan sekolah menengah yang bertujuan untuk menghasilkan lulusan yang siap kerja sehingga dalam menentukan kurikulum yang akan digunakan harus menyesuaikan dengan tuntutan maupun kebutuhan dunia usaha/ industri, sehingga akan memudahkan siswa dalam menyesuaikan diri dengan lingkungan kerja setelah lulus dari SMK kelak.

Selain berperan sebagai penunjang proses pembelajaran, laboratorium penjualan juga berperan sebagai sarana pelatihan. Dengan adanya laboratorium tersebut siswa-siswi dapat melaksanakan kegiatan praktek sehingga akan dapat meningkatkan keterampilan siswa, baik keterampilan di bidang penjualan (keterampilan teknis) maupun keterampilan lainnya (keterampilan non teknis).

Dengan adanya laboratorium penjualan diharapkan akan dapat menambah pengalaman belajar siswa sebagai persiapan dalam menghadapi praktek kerja lapangan dan juga dapat meningkatkan aspek mental siswa sebagai persiapan dalam menunjang kesiapan siswa melaksanakan Praktek kerja Lapangan sehingga siswa akan lebih siap menghadapi dunia kerja setelah lulus dari SMK.

Untuk lebih jelasnya akan penulis gambarkan dalam sebuah kerangka pemikiran sebagai berikut :



Bagan 1. Kerangka Pemikiran

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

A. Tempat dan Waktu Penelitian

1. Tempat Penelitian

Penelitian ini dilakukan di SMK Bhinneka Karya I Boyolali bertujuan untuk mengetahui Peran Laboratorium Penjualan Dalam Menunjang Kesiapan Siswa dalam Melaksanakan Praktek Kerja Lapangan. Pemilihan Lokasi ini ditetapkan dengan pertimbangan:

- a. SMK Bhinneka Karya I Boyolali belum pernah dijadikan obyek penelitian dengan materi yang sama sehingga diharapkan akan berguna bagi sekolah tersebut.
- b. SMK Bhinneka Karya I Boyolali memiliki laboratorium yang masih sederhana yang digunakan sebagai sarana pelatihan untuk siswa jurusan penjualan melakukan praktek.

2. Waktu Penelitian

Pelaksanaan penelitian selama sepuluh bulan yaitu dari bulan April 2009 yang dimulai dengan pengajuan judul sampai dengan penyelesaian penulisan laporan penelitian pada bulan Januari 2010.

B. Bentuk dan Strategi Penelitian

1. Bentuk Penelitian

Sesuai dengan permasalahannya, penelitian ini merupakan penelitian deskriptif. Winarno Surakhmad (1994: 139) berpendapat bahwa, "Penyelidikan deskriptif adalah penyelidikan yang tertuju pada pemecahan masalah yang ada pada masa sekarang." Penelitian ini berusaha menggambarkan keadaan obyek penelitian pada saat sekarang, berdasarkan fakta-fakta yang tampak atau sebagaimana adanya tentang masalah yang diteliti, yaitu tentang peranan laboratorium Penjualan dalam menunjang kesiapan siswa dalam melaksanakan Praktek Kerja Lapangan.

28

3

dilakukan pada suatu obyek dan mengkondisikannya seperti apa adanya. Menurut Kirk dan Miller dalam Lexy J. Moleong (2000: 3), "Penelitian kualitatif adalah tradisi tetentu dalam ilmu pengetahuan sosial yang secara fundamental bergantung pada pengamatan manusia dalam kawasannya sendiri dan berhubungan dengan orang-orang tersebut dalam bahasanya dan dalam peristilahannya." Berdasarkan definisi tersebut dapat diartikan bahwa penelitian kualitatif merupakan suatu bentuk penelitian yang digunakan dalam penelitian ilmu pengetahuan sosial, yang mana peneliti memperoleh data dari latar belakang alamiah yang berupa kata-kata yang tertulis atau lisan dari orang-orang atau pelaku yang diamati.

Dalam penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif karena penelitian ini bertujuan untuk mendapatkan informasi mengenai fenomena-fenomena atau situasi yang aktual dan tidak menguji hipotesa melainkan hanya membuat gambaran yang terjadi. Dalam penelitian ini, data yang didapatkan tidak didominasi angka-angka sebagai hasil berbagai macam pengukuran, tetapi data yang dikumpulkan berupa kata-kata yang terucap atau kalimat-kalimat yang tertulis dari subyek yang diteliti.

2. Strategi Penelitian

Usaha mengkaji permasalahan penelitian diperlukan suatu pendekatan melalui pemilihan strategi yang tepat. Strategi yang dipilih oleh peneliti akan digunakan untuk mengamati, mengumpulkan informasi, dan untuk menyajikan hasil penelitian, serta pemilihan instrumen penelitian yang akan dipergunakan untuk mengumpulkan informasi.

Menurut H.B. Sutopo (2002: 42) menyebutkan bahwa " Penelitian terpancang (*embedded research*) yaitu penelitian kualitatif yang sudah menentukan fokus penelitian berupa variabel utamanya yang akan dikaji berdasarkan pada tujuan minat penelitiannya sebelum penelitian di lapangan studinya."

Dalam penelitian deskriptif ada dua jenis penelitian. Menurut H. B Sutopo (2002: 112) dua jenis penelitian itu adalah:

- a. Studi kasus tunggal. Suatu penelitian disebut sebagai studi kasus tunggal, bilamana penelitian tersebut terarah pada satu karakteristik . Artinya penelitian tersebut hanya dilakukan pada satu sasaran.
- b. Studi kasus ganda. Suatu penelitian yang mensyaratkan adanya sasaran lebih dari satu yang memiliki perbedaan karakteristik. Yang menentukan bukannya jumlah lokasi atau sasaran studi tetapi adanya perbedaan karakteristik.

Penelitian ini menggunakan strategi penelitian deskriptif tunggal terpancang, yang mana peneliti hanya mengkaji pada satu masalah saja yaitu tentang seberapa jauh peranan laboratorium Penjualan dalam menunjang kesiapan siswa melaksanakan Praktek Kerja Lapangan (PKL). Siswa jurusan penjualan di SMK Bhinneka Karya I Boyolali. Jadi, strategi tunggal terpancang yang digunakan dalam penelitian ini mengandung pengertian sebagai berikut : tunggal dalam arti hanya ada satu ruang lingkup lokasi penelitian yaitu SMK Bhinneka Karya I Boyolali, sedangkan terpancang pada tujuan penelitian, maksudnya yaitu bahwa apa yang harus diteliti dibatasi pada aspek-aspek yang sudah dipilih sebelum melaksanakan penelitian lapangan. Dalam penelitian ini terpancang pada tujuan untuk mengetahui bagaimana peranan laboratorium Penjualan dalam menunjang kesiapan siswa melaksanakan Praktek Kerja Lapangan di SMK Bhinneka Karya I Boyolali.

"Penelitian deskriptif tunggal terpancang bertujuan agar penelitian ini dilakukan secara lebih mendalam sehingga hasilnya mempunyai "mutu" tidak dapat disangkal" (Smith dalam Milles, Matthew dan Huberman, 1992: 2).

C. Sumber Data

Penelitian yang bersifat kualitatif menurut Lexy J. Moleong (2000: 32) bahwa " Penelitian kualitatif adalah manusia, tingkah laku, dokumen, serta benda-benda lainnya.

Dalam penelitian ini peneliti menggunakan sumber data sebagai berikut:

a. Informan

Informan adalah orang yang dianggap mengetahui dengan baik dan benar tentang masalah yang sedang diteliti. Dalam hal ini peneliti harus mampu memilih informan yang mempunyai sikap yang obyektif serta mau dengan sukarela memberikan informasi yang diperlukan peneliti.

Adapun informan yang diambil dalam penelitian ini adalah terdiri dari Ketua Jurusan, Pengurus Laboratorium Penjualan, dan siswa-siswi kelas 3 jurusan penjualan.

b. Tempat dan peristiwa yang terjadi dalam sekolah

Kegiatan penelitian kualitatif tidak terlepas dari wawancara dan observasi yang melibatkan tempat, pelaku, dan peristiwa yang terjadi. Dari pengamatan pada peristiwa atau aktivitas yang terjadi, peneliti dapat mengetahui proses bagaimana sesuatu terjadi secara lebih pasti karena menyaksikan sendiri secara langsung. Tempat yang digunakan peneliti sebagai sumber data adalah di laboratorium Penjualan SMK Bhinneka Karya I Boyolali. Peristiwa yang dimanfaatkan dalam penelitian ini adalah peristiwa yang merupakan kegiatan laboratorium Penjualan dalam melakukan transaksi atau volume transaksi setiap harinya, frekuensi praktikan dalam seminggu, jumlah praktikan dan macam-macam transaksi lainnya.

c. Arsip atau dokumen yang berhubungan dengan masalah penelitian

Dokumen dan arsip merupakan bahan atau pernyataan tertulis yang berkaitan dengan suatu peristiwa atau aktivitas. Dokumen dan arsip dapat

dimanfaatkan sebagai sumber data dalam penelitian karena dokumen dan arsip dapat menggambarkan suatu peristiwa yang terjadi yang berkaitan dengan masalah yang diteliti. Dokumen atau arsip yang dapat dimanfaatkan sebagai sumber data misalnya: arsip guru, arsip pengurus laboratorium, karya-karya siswa dan foto kegiatan siswa di dunia usaha.

D. Teknik Sampling

Teknik sampling digunakan untuk menyeleksi atau memfokuskan permasalahan agar pemilihan sampel lebih mengarah pada tujuan penelitian. Menurut Lexy J. Moleong (2000: 165), " Pada penelitian kualitatif tidak ada sample acak, tetapi sample bertujuan (*purposive sampling*). " Oleh karena itu dalam penelitian ini peneliti mengambil teknik sample bertujuan (*purposive sampling*).

Purposive sampling (sample bertujuan) merupakan kecenderungan peneliti untuk memilih informan yang dianggap mengetahui informasi dan permasalahan yang diteliti secara mendalam dan dapat dipercaya untuk menjadi sumber data yang mantap, sehingga apabila penelitian yang dilakukan dipandang cukup, maka penelitian dihentikan. Caranya dengan memilih seorang informan pertama kemudian informan pertama menunjuk informan kedua untuk memberikan keterangan yang dibutuhkan dan bisa dilanjutkan ke informan ketiga untuk cross cek dan seterusnya sampai peneliti mendapatkan informasi yang diinginkan. Teknik penentuan informan seperti ini disebut teknik bola salju atau *snowball sampling*.

E. Teknik Pengumpulan Data

Sesuai dengan sumber data yang digunakan dalam penelitian ini, maka teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah :

1. Observasi

Lexy J. Moleong (2000: 126) menyatakan bahwa:

"Pengamatan memungkinkan peneliti merasakan apa yang dirasakan dan dihayati oleh subyek sehingga memungkinkan pula peneliti sebagai peneliti sebagai peneliti menjadi sumber data, pengamatan memungkinkan pembentukan

pengetahuan yang diketahui bersama, baik dari pihaknya maupun dari pihak subyek."

Dalam teknik ini peneliti merencanakan akan mengumpulkan data mengenai Peranan Laboratorium Penjualan Dalam Menunjang Kesiapan Siswa Guna Menghadapi Praktek Kerja Lapangan melalui teknik observasi yang dilakukan secara langsung pada tempat dan obyek yang diamati yaitu Laboratorium Penjualan di SMK Bhinneka Karya I Boyolali dengan berperan secara pasif. Peneliti mengamati, memahami, dan mencatat segala sesuatu yang berhubungan dengan obyek penelitian yang meliputi berbagai kegiatan dan peristiwa yang terjadi.

2. Wawancara

Menurut Lexy J. Moleong (2000: 135)," Wawancara adalah percakapan dengan maksud tertentu.Percakapan itu dilakukan oleh dua belah pihak yaitu pewawancara (*interviewer*) yang mengajukan pertanyaan dan yang diwawancarai (*interviewee*) yang memberikab jawaban atas pertanyaan itu."

Dalam penelitian ini direncanakan akan menggunakan teknik wawancara mendalam. Wawancara jenis ini bersifat lentur dan terbuka, tidak terstruktur ketat, tidak dalam suasana formal dan dapat dilakukan berulang pada informan yang sama. Pada penelitian ini wawancara dilakukan Ketua Jurusan Penjualan, Pengurus Laboratorium Penjualan, serta siswa-siswi kelas 3 jurusan Penjualan SMK Bhinneka Karya I Boyolali.

3. Analisis Dokumen

Bahan dokumen sangat berguna untuk membantu penelitian guna memperoleh data yang mendukung pengalaman ilmiah. Teknik ini merupakan salah satu teknik pengumpulan data dalam penelitian. Dengan teknik ini data dapat diperoleh dengan mudah dan tidak banyak membutuhkan biaya dan waktu. Dibandingkan dengan teknik-teknik yang lain, tekik dokumentasi lebih mudah memperbaikinya jika terjadi kekeliruan karena sumber data masih ada.

Dalam penelitian ini direncanakan akan dilakukan pengumpulan data dengan menganalisis dokumen dan arsip, serta benda-benda tertulis lainnya yang

terdapat pada obyek penelitian yaitu SMK Bhinneka Karya I Boyolali, yang berkaitan dengan masalah yang diteliti yaitu tentang Peranan Laboratorium Penjualan Dalam Menunjang Kesiapan Siswa Guna Menghadapi Praktek Kerja Lapangan.

F. Validitas Data

Agar data dan informasi yang diperoleh dapat dipertanggungjawabkan kebenarannya, maka validitas data sangat diperlukan. H.B. Sutopo (1996: 70) mengemukakan, "Validitas merupakan jaminan bagi kemantapan keterampilan dan tafsir makna penelitian." Dalam penelitian ini direncanakan teknik validitas data yang digunakan adalah dengan triangulasi.

Menurut Patton dalam Lexy J. Moleong (2000: 178), "Triangulasi adalah teknik pemeriksaan keabsahan data yang memanfaatkan sesuatu yang lain di luar data itu untuk keperluan pengecekan atau sebagai pembanding terhadap data itu." Berdasarkan pengertian tersebut dapat diartikan bahwa untuk menarik kesimpulan yang mantap diperlukan beberapa cara pandang.

Patton dalam H.B Sutopo (2002: 78) membedakan empat macam teknik triangulasi sebagai cara untuk meningkatkan validitas data dalam penelitian kualitatif, yaitu: a) Triangulasi data (*data triangulation*) disebut juga sebagai triangulasi sumber, yaitu teknik triangulasi data yang mengarahkan data wajib menggunakan beragam sumber data yang tersedia, b) Triangulasi Peneliti (*Investigator triangulation*) yaitu hasil penelitian yang dapat diuji validitasnya oleh beberapa penguji, c) Triangulasi metodologis (*methodological triangulation*) yaitu triangulasi yang dilakukan dengan cara mengumpulkan data sejenis tetapi yang berbeda teknik dan metode pengumpulannya, dan d) Triangulasi Teoritis (*theorithical triangulasi*) yaitu triangulasi dengan cara menggunakan perspektif lebih dari satu teori dalam membantu permasalahan.

Jenis triangulasi yang digunakan untuk mencapai validitas data dalam penelitian ini adalah triangulasi data dan triangulasi metode. Triangulasi data menurut Patton juga disebut triangulasi sumber. Cara ini mengarahkan peneliti agar dalam mengumpulkan data wajib menggunakan beragam sumber yang

tersedia. Artinya data yang sama atau yang sejenis akan lebih mantap kebenarannya jika dibandingkan dengan data sejenis yang diperoleh dari sumber yang berbeda jenisnya. Triangulasi sumber yang memanfaatkan jenis sumber data yang berbeda-beda untuk menggali data yang sejenis. Disini tekannya pada perbedaan sumber data, bukan teknik pengumpulan data atau yang lain. Peneliti bisa memperoleh dari nara sumber (manusia) yang berbeda-beda posisinya dengan wawancara mendalam, sehingga informasi dari narasumber satu bisa dibandingkan dengan informasi dari narasumber lain. Misalnya dalam rangka mencari data-data yang berhubungan dengan peranan Penjualan peneliti menggunakan beberapa informan yang berhubungan langsung dengan kegiatan Penjualan yaitu Ketua Jurusan Penjualan, Pengurus Laboratorium Penjualan, serta siswa-siswi kelas 3 jurusan penjualan SMK Bhinneka Karya I Boyolali. Dari data yang diperoleh dari beberapa sumber tersebut dapat diperbandingkan sehingga validitas data dapat tercapai.

Triangulasi metode dilakukan dengan mengumpulkan data sejenis dengan menggunakan teknik metode pengumpulan data yang berbeda. Dengan menggunakan cara ini yang ditekankan adalah penggunaan metode pengumpulan data yang berbeda. Disini yang ditekankan adalah penggunaan metode pengumpulan data yang berbeda, dan bahkan lebih jelas untuk diusahakan mengarah pada sumber data yang sama untuk menguji kemantapan informasinya. Dalam penelitian ini peneliti membandingkan sumber data yang sama dengan metode yang berbeda yaitu baik melalui observasi, wawancara, maupun dokumentasi. Jadi, peneliti menggunakan ketiga metode diatas, misalnya selain peneliti mengadakan observasi dari kegiatan Penjualan secara langsung peneliti juga mengadakan wawancara kepada masing-masing sumber objek penelitian, selain itu juga peneliti menggunakan dokumentasi berupa dokumen-dokumen dan arsip mengenai pelaksanaan kegiatan Penjualan. Dari ketiga data yang diperoleh lewat beberapa teknik pengumpulan data yang berbeda tersebut hasilnya dibandingkan dan dapat ditarik kesimpulan yang lebih kuat validitasnya.

G. Teknik Analisis Data

Analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah teknik analisis interaktif (interactive model of analysis). Matthew B.Miles dan A. Michael Huberman (1992:16) menyatakan bahwa," Analisis terdiri dari tiga alur kegiatan yang terjadi bersamaan yaitu reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan atau verifikasi."

Adapun rencana kegiatan yang akan dilakukan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Pengumpulan Data

Langkah pengumpulan data ini sesuai dengan teknik pengumpulan data yang telah diuraikan sebelumnya, yang terdiri dari wawancara, observasi dan analisis dokumen. Pengumpulan data dilakukan selama data yang diperlukan belum memadai dan akan dihentikan apabila data yang diperlukan telah memadai untuk mengambil keputusan.

2. Reduksi Data

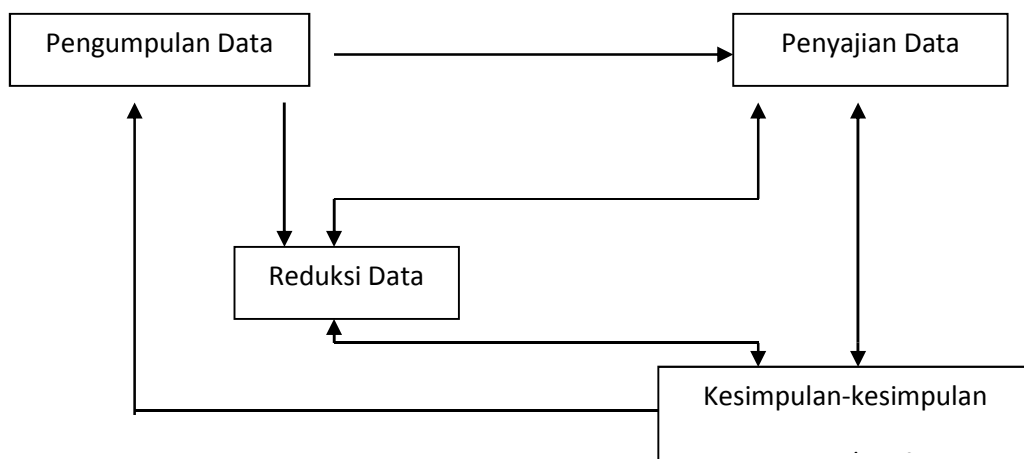
Menurut Matthew B.Miles dan A. Michael Huberman (1992:16)," Reduksi data dapat diartikan sebagai proses pemilihan, pemusatan perhatian dan penyederhanaan, pengabstrakan,. dan transformasi data "kasar" yang muncul dari catatan-catatan tertulis di lapangan." Dengan demikian, reduksi data merupakan bentuk analisis yang menajamkan, menggolongkan dan mengarahkan, membuang yang tidak perlu dan mengorganisir data sehingga diambil kesimpulan akhir.

3. Penyajian Data

Penyajian data menurut Matthew B.Miles dan A. Michael Huberman (1992:16)," sebagai sekumpulan informasi tersusun yang memberi kemungkinan adanya penarikan kesimpulan dan pengambilan tindakan." Dengan adanya pendapat tersebut, penyajian data dapat diartikan sebagai suatu usaha untuk menyusun sekumpulan informasi yang telah diperoleh di lapangan, untuk kemudian data tersebut disajikan secara jelas dan sistematis sehingga akan memudahkan peneliti dalam menarik kesimpulan.

4. Menarik Kesimpulan

Penarikan kesimpulan bukanlah langkah final dari suatu kegiatan analisis, karena kesimpulan-kesimpulan tersebut masih bersifat sementara. Untuk itu kesimpulan tersebut perlu diverifikasi agar diperoleh informasi yang benar-benar akurat, cocok, dan kokoh sehingga dapat dipertanggung jawabkan kesahihannya. Lebih jelasnua seperti yang dikemukakan oleh Matthew B. Miles dan A. Michael Huberman (1992: 20) dapat dilihat pada bagan sebagai berikut



Bagan 2. Skema Model Analisis Interaktif
(Miles dan Huberman, 1992:20)

H. Prosedur Penelitian

Untuk mempermudah penulisan laporan penelitian ini, maka perlu disusun prosedur penelitian yang sistematis dan berurutan sehingga hasil yang dicapai akan sesuai dengan yang diinginkan. menurut Lexy J. Moleong (2000: 109)," Penelitian kualitatif dapat dibagi ke dalam empat tahap yaitu (1) tahap sebelum ke lapangan, (2) pekerjaan lapangan, (3) analisis data, dan (4) penulisan laporan."

Adapun penjelasannya sebagai berikut :

1. Tahap sebelum ke lapangan

Tahap sebelum ke lapangan dilakukan mulai dari pembuatan rancangan penelitian, memilih lokasi, mengurus perijinan, dan penerapan pelaksanaan teknis.

2. Tahap Pekerjaan Lapangan

Tahap ini meliputi berbagai aktivitas yang ada di lapangan untuk mengumpulkan dan menggali data yang relevan dengan tujuan penelitian.

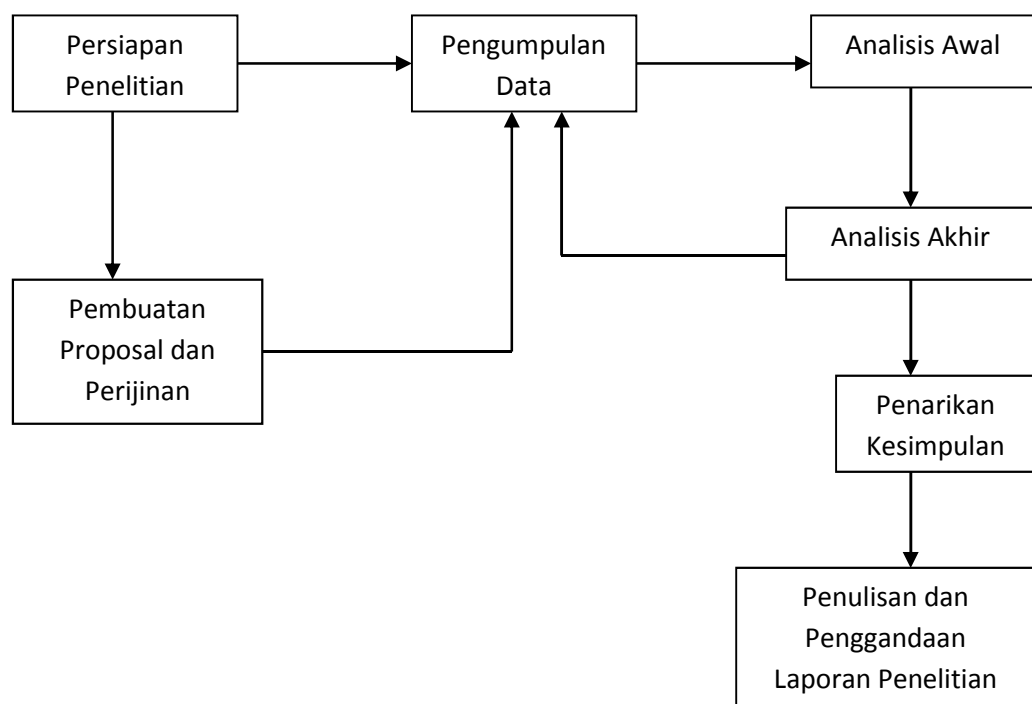
3. Tahap Analisis Data

Pada tahap ini merupakan usaha untuk menentukan tema-tema yang relevan dengan masalah penelitian. Setelah data yang dikumpulkan relevan dengan masalah penelitian, data tersebut kemudian dianalisis kembali secara intensif dan mendalam untuk kemudian ditarik suatu kesimpulan dari analisis yang telah dilakukan.

4. Tahap penulisan laporan

Tahap penulisan laporan yaitu peneliti mulai menyusun laporan setelah menganalisis data, kemudian laporan diperbanyak sesuai kebutuhan

Untuk lebih jelasnya dapat diterangkan dalam skema berikut ini



BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Deskripsi Lokasi Penelitian

1. Deskripsi tentang SMK Bhinneka Karya I Boyolali

a. Sejarah Perkembangan

SMK Bhinneka Karya I Boyolali merupakan salah satu sekolah kejuruan yang dibentuk oleh Yayasan Bhinneka Karya Cabang Boyolali. Sekolah tersebut didirikan pada tanggal 10 Juli 1973 dengan surat keputusan pendirian No. 260/C.IV/S1-IV/1973 yang berlokasi di Jl. Kebon Ijo No.5 Desa Simo, Kecamatan Simo, Kabupaten Boyolali.

SMK Bhinneka Karya mempunyai tiga jurusan, yaitu: (1) Jurusan Bisnis dan Manajemen dengan Program Keahlian Akuntansi dan Penjualan, (2) Jurusan Pariwisata dengan Program Studi Tata Busana, (3) Jurusan Teknologi Informasi dan Komunikasi dengan Program Studi Multimedia. Di SMK ini terdapat beberapa laboratorium yang digunakan sebagai sarana praktek, antara lain:

- a. Laboratorium Komputer
- b. Laboratorium Penjualan
- c. Laboratorium Mengetik Manual
- d. Laboratorium Tata Busana
- e. Laboratorium Multimedia

Dalam perkembangannya sejak berdiri tahun 1973 sampai sekarang tahun 2009 SMK Bhinneka Karya I Boyolali telah mengalami perubahan-perubahan yang signifikan diantaranya jumlah murid yang bertambah, jumlah guru dan jumlah karyawan yang bertambah, serta sarana dan prasarana belajar. Adapun jumlah murid di SMK Bhinneka Karya I Boyolali sampai tahun 2009 ini sebanyak 523 siswa, dengan perincian siswa Program Keahlian Akuntansi sebanyak 203 siswa, siswa Program Keahlian Penjualan sebanyak 179 siswa, siswa Program Keahlian Tata Busana sebanyak 70 siswa dan siswa Program Keahlian Multimedia sebanyak 65 siswa, semua siswa di SMK ini diperlakukan sama.

Keadaan guru di SMK Bhinneka Karya I Boyolali sampai dengan tahun 2009 telah bertambah menjadi 45 guru, dengan perincian 39 guru dengan jenjang

39

terdiri dari:

- a. Guru Normatif = 12 guru
- b. Guru Adaptif = 8 guru
- c. Guru produktif, terdiri dari:
 - 1) Akuntansi = 8 guru
 - 2) Penjualan = 5 guru
 - 3) Tata Busana = 4 guru
 - 4) Multimedia = 4 guru
- d. Guru BP = 2 guru
- e. Pengelola Penjualan = 3 guru

Mulai ajaran 2005/2006, SMK Bhinneka Karya I Boyolali menggunakan kurikulum 2004. Pedoman pelaksanaan kurikulum 2004 menganut prinsip-prinsip sebagai berikut:

- a. Berbasis kuat, luas dan mendasar
- b. Berbasis kompetensi
- c. Pembelajaran Tuntas
- d. Berbasis Ganda
- e. Perkuatan kemampuan, daya dan kemandirian tamatan

Sekolah Menengah Kejuruan merupakan kelompok bisnis yang terdiri dari berbagai bidang keahlian, antara lain:

- a. Manajemen dan Bisnis
- b. Pekerjaan Sosial
- c. Tata Kecantikan
- d. Tata Busana
- e. Pariwisata
- f. Teknologi dan Industri

Sekolah Menengah Kejuruan Bhinneka Karya I Boyolali mengacu pada bidang keahlian, antara lain:

- a. Akuntansi
- b. Penjualan
- c. Tata Busana
- d. Multimedia

Perbedaan tata kurikulum 1999 dengan tata kurikulum 2004 yaitu dalam kurikulum 1999 menggunakan istilah mata pelajaran, sedangkan kurikulum 2004 menggunakan istilah mata diklat. Kurikulum 1994 menggunakan istilah kelas dan pada kurikulum 2004 menggunakan istilah tingkat.

Kelompok Program diklat pada SMK Bhinneka Karya I Boyolali dibagi dalam:

- a. Normatif, dikelompokkan dalam topik
- b. Adaptif, dikelompokkan dalam topik
- c. Produktif, dikelompokkan dalam kompetensi.

b. Visi, Misi dan Tujuan SMK Bhinneka Karya I Boyolali

- a. Visi SMK Bhinneka Karya I Boyolali

Mewujudkan SMK Bhinneka Karya I Boyolali di Simo sebagai pusat pengembangan pengetahuan dan keterampilan yang bermutu serta mampu berkompetisi dalam menjawab tantangan globalisasi ketenagakerjaan.

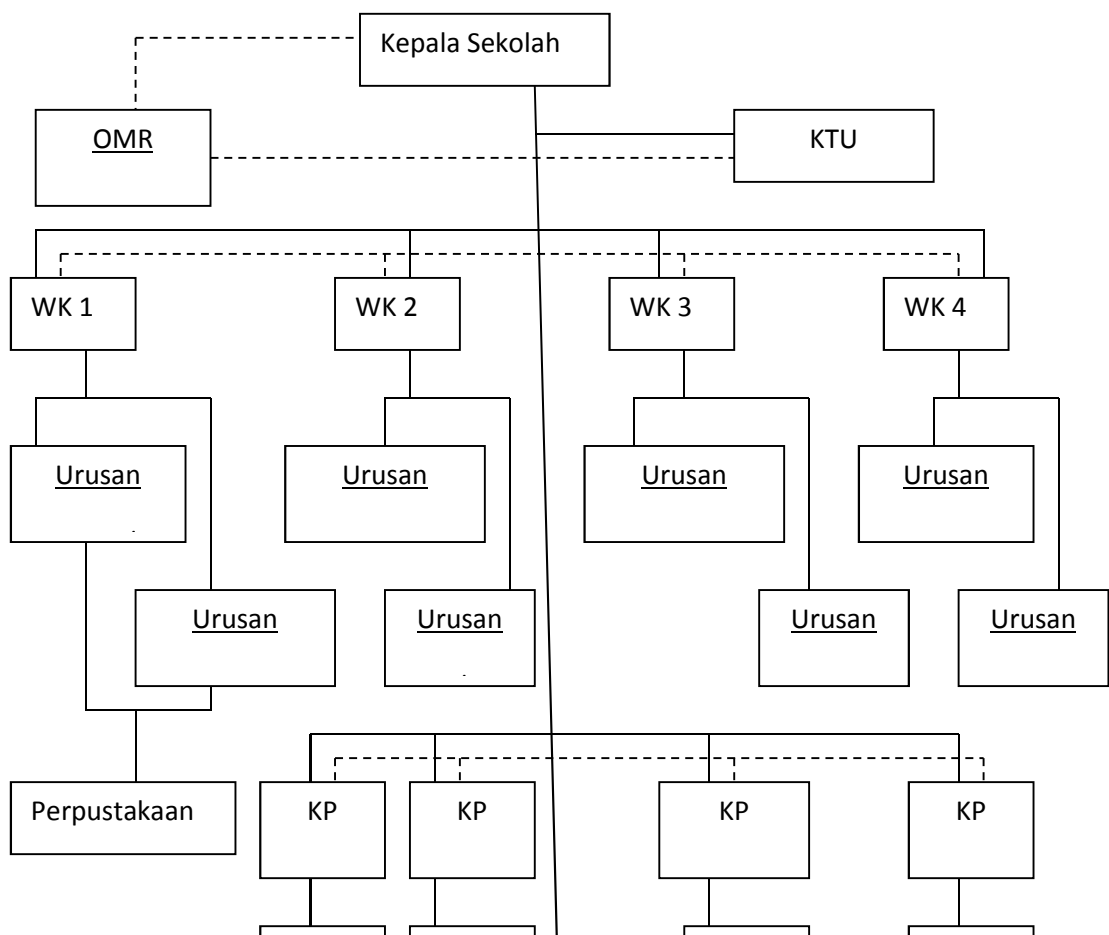
- b. Misi SMK Bhinneka Karya I Boyolali

- 1) Mencetak tenaga kerja tingkat menengah/madya yang berkualitas dilandasi moral baik, berdisiplin dan berdedikasi tinggi dan kuat.
- 2) Menghasilkan tamatan yang mampu berwirausaha
- 3) Menjadikan sekolah sebagai pusat penelitian keterampilan terpadu.

c. Tujuan SMK Bhinneka Karya I Boyolali

- 1) Menyiapkan siswa/peserta didik untuk memasuki lapangan kerja serta mengembangkan sikap profesional.
- 2) Menyiapkan siswa / tamatan, agar mampu berwirausaha serta dapat menciptakan lapangan pekerjaan sendiri sehingga mampu berkompetisi dalam menghayati hidupnya.
- 3) Membekali siswa dengan pengetahuan, sikap dan keterampilan agar dapat mengembangkan dirinya secara terus menerus dan berkelanjutan.
- 4) Menyiapkan tamatan agar menjadi warga negara yang beriman, bertaqwa, berakhlak dan berbudi pekerti luhur.

c. Struktur Organisasi SMK Bhinneka Karya I Boyolali



d. Sarana dan Prasarana SMK Bhinneka Karya I Boyolali

SMK Bhinneka Karya I Boyolali sebagai lembaga pendidikan formal dilengkapi dengan sarana dan prasarana pendidikan untuk menunjang keberhasilan pendidikan. Sarana dan prasarana berupa ruang atau gedung yang dikelola oleh pihak sekolah antara lain:

- | | |
|-----------------------------|------------------------------|
| 1. Ruang Kepala Sekolah | 13. Laboratorium tata busana |
| 2. Ruang Guru | 14. Ruang Alat |
| 3. Ruang Tata Usaha | 15. Ruang Gudang |
| 4. Ruang Teori/Kelas | 16. Laboratorium Komputer |
| 5. Ruang Tamu | 17. Bank Mini |
| 6. BKK | 18. Ruang Aula |
| 7. Toko dan kafe | 19. Ruang OSIS |
| 8. Ruang internet | 20. Mushola |
| 9. Ruang Perpustakaan | 21. Kantin |
| 10. Laboratorium mengetik | 22. Kamar Mandi |
| 11. Laboratorium Multimedia | 23. Lapangan Basket |
| 12. Laboratorium Penjualan | 24. UKS |

2. Deskripsi tentang Laboratorium Penjualan

a. Sejarah Perkembangan

Laboratorium Penjualan pada SMK Bhinneka Karya I Boyolali berdiri pada tanggal 1 Pebruari 1975. Laboratorium Penjualan tersebut didirikan berdasarkan hasil lokakarya pendidikan praktek kejuruan SMEA se-Jawa Tengah yang diselenggarakan di Salatiga. Hasil lokakarya tersebut adalah bahwa seluruh SMEA se-Jawa Tengah diwajibkan mengadakan praktik kejuruan meliputi:

- a) Praktik Pertokoan
- b) Praktik Perbankan
- c) Praktik Laboratorium
- d) Praktik Kerja Nyata

Laboratorium Penjualan dikelola oleh guru guna pemenuhan kebutuhan guru, siswa dan karyawan sekolah. Luas bangunan dari laboratorium penjualan adalah 9 x 12 m, kegiatan dari laboratorium tersebut adalah menjual barang-barang kebutuhan siswa dan barang-barang kelontong. Di laboratorium tersebut juga terdapat Foto Copy dan Wartel. Laboratorium Penjualan ini digunakan sebagai tempat praktik siswa jurusan penjualan. Setiap harinya ada enam siswa yang melaksanakan praktik dan didampingi tiga guru pendamping.

Tujuan kegiatan praktik di laboratorium penjualan antara lain:

- a) Sebagai tempat untuk melaksanakan praktik terhadap teori yang telah diajarkan di kelas.
- b) Sebagai tempat untuk melaksanakan kegiatan keterampilan praktik penjualan sebagai penerapan teori yang telah diajarkan.
- c) Untuk pemenuhan tugas guru, karyawan dan siswa
- d) Menumbuhkan rasa tanggung jawab siswa, daya kreatif dan aktivitas siswa dalam pengelolaannya.

b. Fasilitas (inventaris) di Laboratorium Penjualan

Adapun fasilitas yang tersedia di laboratorium penjualan, antara lain:

- a) Almari
- b) Mesin *Cash Register*
- h) Kursi *Croom*
- i) Meja
- j) Kursi Plastik
- k) Kipas Angin
- l) Pesawat Telenon

- c) *Price Labelling*
- d) Timbangan Elektrik
- e) Kalkulator
- f) Kursi Putar
- g) Kursi

Di laboratorium Penjualan sebenarnya sudah tersedia komputer *ritel* (komputer kasir), namun komputer kasir tersebut belum dimanfaatkan atau belum digunakan praktik siswa.

c. Kegiatan di Laboratorium Penjualan

Adapun kegiatan yang dilaksanakan siswa dalam kegiatan praktik Penjualan meliputi:

1) Bagian Kasir

Siswa praktek yang ada pada bagian ini bertugas dalam pengelolaan keuangan pada hari tersebut, yaitu menerima pembayaran dari pembeli, merekap uang hasil penjualan dan menyerahkan pada pengelola Penjualan serta membukukan sesuai petunjuk pembimbing praktek dan bertanggung jawab atas semua hal yang berkaitan dengan keuangan pada hari itu.

2) Bagian Administrasi

Siswa yang praktek di bagian ini bertugas sebagai administator yang mana tugasnya membuat dan mencatat laporan penjualan harian, mencatat biaya-biaya yang dikeluarkan dalam penjualan hariannya, mencatat piutang dan mencatat hal-hal lain yang kaitannya dengan penjualan.

3) Bagian Pergudangan.

Siswa yang praktek di bagian ini bertugas mencatat keluar masuknya barang. mencatat stock barang yang kurang atau tidak ada dan kemudian melaporkannya pada pembimbing praktek.

4) Bagian Penjualan

Bagian penjualan bertugas melayani kebutuhan-kebutuhan konsumen dengan pelayanan yang maksimal. Mereka harus bisa bersikap sopan, baik dan ramah kepada konsumen, baik itu murid atau temannya sendiri, guru dan karyawan maupun dari konsumen masyarakat.

d. Tata Tertib Pelaksanaan Praktik di Laboratorium Penjualan

- a) Siswa Praktik harus datang pada jam 07.45 WIB (jam ke-2)
- b) Siswa praktik dinyatakan selesai melaksanakan praktik pada jam 12.45 WIB (jam ke-7)
- c) Siswa melaksanakan kegiatan praktik sesuai dengan jadwal dan bekerja sesuai dengan job yang diberikan oleh guru pembimbing
- d) Siswa praktik memakai seragam sesuai ketentuan sekolah
- e) Siswa praktik membawa alat tulis sendiri
- f) Siswa praktik wajib mengisi daftar hadir
- g) Siswa praktik harus meminta izin pengelola jika meninggalkan kegiatan praktik
- h) Siswa praktik harus menyetorkan uang hasil penjualan pada hari itu.
- i) Siswa praktik bertanggung jawab atas barang atau uang pada hari praktik sehingga jika ada barang atau uang atau inventaris yang hilang wajib mengganti.

B. Deskripsi Hasil Penelitian

Sesuai dengan permasalahan yang diangkat dalam penelitian ini, yaitu tentang Peran Laboratorium Penjualan Dalam Menunjang Kesiapan Siswa Melaksanakan Praktek Kerja Lapangan pada siswa SMK Bhinneka Karya I Boyolali dapat disajikan data yang diperoleh, dikumpulkan, dan dianalisis sebagai berikut.

1. Pelaksanaan Praktek di Laboratorium Penjualan

a. Waktu Pelaksanaan

Kegiatan praktek di laboratorium Penjualan dilaksanakan siswa program penjualan pada saat mereka duduk di kelas dua. Waktu pelaksanaan praktek

dilaksanakan selama satu tahun atau dua semeser. Dalam menentukan waktu pelaksanaan kegiatan praktek di laboratorium Penjualan di SMK Bhinneka Karya sudah sesuai dengan jadwal yang ditentukan dalam kurikulum. Sehingga pelaksanaannya tidak memberatkan siswa dan dapat memberikan manfaat bagi siswa. Adapun pelaksanaannya dilaksanakan setelah siswa mendapat teori di kelas sehingga siswa dalam melaksanakan praktek dapat berjalan dengan lancar dan tidak mengalami kendala. Selain itu kegiatan praktek dilaksanakan sebelum siswa melaksanakan Praktek Kerja Lapangan pada saat siswa kelas tiga sehingga siswa tidak akan mengalami kesulitan dalam melaksanakan PKL.

Hal tersebut sesuai dengan informasi yang diberikan oleh informan 4, Nurul Muhayatun-Siswa 3PJ 1, tanggal 17 Juli 2009 (lihat *Field Note* No. 5) , Kegiatan praktek penjualan dilaksanakan mulai semester satu sampai dengan semester dua di kelas dua. Pelaksanaannya dilaksanakan selama satu tahun sebelum dilaksanakannya kegiatan PKL, kegiatan praktek ini diadakan sebagai persiapan menghadapi PKL.

Hal tersebut dipertegas oleh informan 2, Bpk. Joko Siswanto-Ketua Program Penjualan, tanggal 4 Juni 2009 (lihat *Field Note* No. 2)

Pelaksanaan kegiatan praktek penjualan di laboratorium Penjualan dilaksanakan selama satu tahun atau dua semester pada saat siswa duduk di kelas dua yaitu pada saat semester satu dan semester dua. Kegiatan praktek sudah sesuai dengan jadwal yang telah ditentukan yaitu setelah siswa mendapatkan teori pada saat duduk di kelas satu semester dua sehingga siswa pada saat melaksanakan praktek sudah dibekali dengan teori terlebih dahulu sehingga siswa tidak merasa kesulitan lagi dan pelaksanaan praktek dilaksanakan sebelum siswa melaksanakan Praktek Kerja Lapangan sehingga akan dapat dijadikan bekal siswa dalam menyiapkan diri melaksanakan Praktek Kerja Lapangan yaitu pada saat siswa kelas tiga semester satu.

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan peneliti menunjukkan bahwa waktu pelaksanaan kegiatan praktek di laboratorium Penjualan sudah sesuai dengan ketentuan kurikulum dan jadwal yang telah ditentukan yakni setelah siswa

mendapat teori dari kelas dan sebelum siswa melaksanakan PKL sebagai persiapan bagi siswa untuk mendapatkan hasil yang baik.

b. Materi Kegiatan

Di laboratorium Penjualan siswa diajarkan mengenai cara mengelola usaha Penjualan dan cara penjualan di usaha pertokoan. Dalam prakteknya sehari-hari laboratorium Penjualan hanya mengambil enam siswa praktek kelas dua, baik dari akuntansi maupun penjualan yang masing-masing Akuntansi diambil dua dan Penjualan diambil empat siswa.

Sebelum melaksanakan praktek mereka diberi suatu pengarahan dari pembimbing praktek di laboratorium Penjualan tersebut. Pengarahan tersebut berupa bimbingan mengenai cara mengelola toko, baik mengenai administrasi, keuangannya, penataan barang dagangan, pergudangan, dan cara melayani konsumen. Kesemuanya itu akan diajarkan di laboratorium Penjualan, diharapkan nanti dalam kegiatan praktek anak sudah tidak akan mengalami kesulitan.

Di laboratorium Penjualan, pelaksanaan prakteknya ada pembagian tugas dan tanggung jawab, yang diantaranya bagian kasir, bagian administrasi, bagian pergudangan dan bagian penjualan. Masing-masing bagian mempunyai batasan tugas dan wewenang sendiri-sendiri.

Hal tersebut seperti yang diungkapkan oleh informan 3, Bpk. Sutarno-Kepala Unit Produksi Penjualan, tanggal 5 Juni 2009 (*Field Note* No.4)

Adapun kegiatan yang dilaksanakan pada saat praktek di laboratorium Penjualan diantaranya:

1) Bagian Kasir

Siswa praktek yang ada pada bagian ini bertugas dalam pengelolaan keuangan pada hari tersebut, yaitu menerima pembayaran dari pembeli, merekap uang hasil penjualan dan menyerahkan pada pengelola Penjualan serta membukukan sesuai petunjuk pembimbing praktek dan bertanggung jawab atas semua hal yang berkaitan dengan keuangan pada hari itu.

2) Bagian Administrasi

Siswa yang praktek di bagian ini bertugas sebagai administator yang mana tugasnya membuat dan mencatat laporan penjualan harian, mencatat biaya-biaya yang dikeluarkan dalam penjualan hariannya, mencatat piutang dan mencatat hal-hal lain yang kaitannya dengan penjualan.

3) Bagian Pergudangan.

Siswa yang praktek di bagian ini bertugas mencatat keluar masuknya barang, mencatat stock barang yang kurang atau tidak ada dan kemudian melaporkannya pada pembimbing praktek.

4) Bagian Penjualan

Bagian penjualan bertugas melayani kebutuhan-kebutuhan konsumen dengan pelayanan yang maksimal. Mereka harus bisa bersikap sopan, baik dan ramah kepada konsumen, baik itu murid atau temannya sendiri, guru dan karyawan maupun dari konsumen masyarakat.

Dengan melaksanakan kegiatan-kegiatan penjualan di Penjualan tersebut secara otomatis akan dapat meningkatkan keterampilan siswa dalam bidang penjualan. Seperti yang diungkapkan oleh informan 5, Anang P.-Siswa 3PJ 1, tanggal 17 Juli 2009 (lihat *Field Note* No. 6) yang mengemukakan bahwa setelah mengikuti kegiatan praktek, keterampilan penjualannya menjadi meningkat diantaranya siswa dapat mengetahui cara mendisplay yang baik, dapat melayani konsumen dengan baik, dapat mengoperasikan mesin-mesin bisnis, dapat melakukan stock opname dan sebagainya.

Hal tersebut dipertegas oleh informan 7, Risna H.-Siswa 3PJ 1, tanggal 18 Juli 2009 (lihat *Field Note* No. 8) Dengan melaksanakan praktek di Penjualan jelas dapat meningkatkan keterampilan penjualan, misalnya keterampilan dalam melayani pembeli, mengetahui cara mendisplay barang dagangan, membuat laporan penjualan, merekap hasil penjualan, mengetahui cara menyetok barang, mengetahui cara menjadi seorang kasir dan lain-lain.

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan peneliti dapat disimpulkan bahwa kegiatan yang dilaksanakan siswa dalam kegiatan praktek sudah sesuai dengan pedoman kurikulum yang telah ditentukan dan setelah melaksanakan kegiatan praktek di laboratorium Penjualan, keterampilan yang dimiliki siswa dalam bidang penjualan menjadi meningkat. Sebelumnya siswa kurang memiliki keterampilan penjualan dengan baik setelah melaksanakan kegiatan praktek keterampilan siswa menjadi meningkat.

c. Pembimbingan

Pembimbingan yang dilakukan selama kegiatan praktek di laboratorium Penjualan bertujuan agar dalam pelaksanaannya dapat berjalan lancar dan tujuan

yang ditetapkan akan tercapai. Dengan kegiatan pembimbingan tersebut diharapkan siswa akan terbantu dalam melaksanakan kegiatan praktek.

Dalam kegiatan praktek di laboratorium Penjualan, pembimbingan dilakukan oleh pembimbing yang mempunyai kompetensi dibidangnya yakni pengelola Penjualan atau guru yang khusus diserahi tugas sebagai pembimbing praktek dan tidak diberikan tanggung jawab lain. Seperti yang diungkapkan oleh informan 2, Bpk. Joko Siswanto-Ketua Program Penjualan, tanggal 4 Juni 2009 (lihat *Field Note* No. 2) Dalam kegiatan praktek siswa dibimbing oleh tiga orang guru yang diberikan tugas khusus mendampingi siswa dalam kegiatan praktek di laboratorium Penjualan dan tidak diberikan tugas lain sehingga guru tersebut dapat membimbing siswa secara intensif dalam kegiatan praktek.

Hal tersebut seperti yang diungkapkan oleh Informan 6, Nuryanti.-Siswa 3PJ 1, tanggal 18 Juli 2009 (lihat *Field Note* No. 7) yang menyatakan bahwa yang menjadi pembimbing dalam kegiatan praktek di laboratorium Penjualan adalah pengelola Penjualan.

Pola pembimbingan yang dilaksanakan dalam kegiatan praktek di laboratorium Penjualan yaitu guru selalu mendampingi siswa dalam kegiatan praktek setiap hari secara intensif sehingga siswa akan lebih mudah dan terbantu dengan keberadaan guru pembimbing tersebut. Seperti yang diungkapkan oleh informan 4, Nurul Muhayatun-Siswa 3PJ 1, tanggal 17 Juli 2009 (lihat *Field Note* No. 5) bahwa dengan adanya guru pembimbing sangat membantu siswa dalam kegiatan praktek karena apabila ada kesulitan langsung bisa ditanyakan.

Hal tersebut seperti yang diungkapkan oleh Informan 6, Nuryanti.-Siswa 3PJ 1, tanggal 18 Juli 2009 (lihat *Field Note* No. 7)

Sistem pembimbingan yang dilakukan yakni setiap hari pembimbing selalu mendampingi siswa dalam kegiatan praktek, kegiatan pembimbingan sangat membantu siswa dalam kegiatan praktek karena dengan adanya pendamping dalam kegiatan praktek siswa dapat menanyakan sesuatu yang belum tahu setiap saat kepada mereka.

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan peneliti dapat disimpulkan bahwa pembimbingan dalam kegiatan praktek di laboratorium Penjualan

dilakukan oleh guru pembimbing yang diberikan tugas sebagai pengelola Penjualan dan khusus mendampingi siswa dalam kegiatan praktek di laboratorium Penjualan. Adapun pola pembimbingan yang dilakukan adalah guru memberikan pendampingan kepada siswa setiap hari secara intensif sehingga keberadaan guru pembimbing tersebut sangat membantu siswa.

d. Evaluasi

Evaluasi merupakan rangkaian proses dalam pelaksanaan praktek di laboratorium Penjualan yang sangat penting karena dengan adanya evaluasi guru dapat mengetahui perkembangan siswa selama melaksanakan kegiatan praktek di laboratorium Penjualan. Beberapa aspek yang dievaluasi dalam kegiatan praktek di laboratorium menurut informan 3, Bpk. Sutarno-Kepala Unit Produksi Penjualan, tanggal 5 Juni 2009 (*Field Note* No.4) adalah sebagai berikut:

Beberapa hal yang kami evaluasi dalam pelaksanaan kegiatan praktek antara lain:

- 1) Aspek teknis, yang meliputi:
 - a) Kemampuan mengoperasikan mesin-mesin bisnis
 - b) Kemampuan melayani konsumen
 - c) Kemampuan melakukan proses administrasi jual beli
 - d) Kemampuan membuat laporan hasil penjualan
 - e) Kemampuan mendisplay barang dagangan
- 2) Kemampuan Non Teknis, yang meliputi:
 - a) Disiplin. Dalam aspek ini yang dievaluasi adalah kedisiplinan siswa dalam melaksanakan praktek di laboratorium Penjualan, baik disiplin waktu maupun disiplin dalam melaksanakan tugas.
 - b) Tanggungjawab. Dalam hal ini tanggungjawab adalah sejauh mana siswa dapat melaksanakan tanggungjawab bekerja yang dibebankan kepadanya.
 - c) Kreativitas. Aspek ini merupakan penilaian terhadap kreativitas yang dikembangkan dan dilakukan dalam kegiatan praktek serta bagaimana kreativitas siswa dalam memberikan solusi terhadap masalah-masalah yang timbul.
 - d) Kerjasama. Dalam aspek ini mengukur seberapa jauh dan bagaimana interaksi siswa dengan teman maupun karyawan selaku teman sekerja serta bagaimana sikap kerjasama mereka dalam satu tim.
 - e) ketaatan. Yaitu mengukur tingkat ketaatan siswa terhadap tata tertib, norma dan peraturan yang berlaku di laboratorium Penjualan.

Evaluasi yang dilaksanakan oleh guru pembimbing hanya dilakukan satu kali dalam satu semester, sehingga selama pelaksanaan praktek di laboratorium

hanya dilakukan selama dua kali selama melaksanakan praktek. Dalam mengadakan evaluasi guru membawa format evaluasi yang akan digunakan dalam mengisi nilai raport siswa sebagai hasil evaluasi pada akhir semester.

Hal tersebut seperti yang diungkapkan oleh informan 3, Bpk. Sutarno-Kepala Unit Produksi Penjualan, tanggal 5 Juni 2009 (*Field Note* No.4) Sistem evaluasi dilakukan dua kali selama pelaksanaan praktek yaitu sekali dalam satu semester kami memberikan penilaian berupa nilai praktek penjualan dalam raport siswa. Hal tersebut dipertegas dengan informasi dari informan 7, Risna Hidayati-Siswa 3 PJ 1, 18 Juli 2009 (lihat *Field Note* No. 8) yang menyatakan bahwa sistem evaluasi yang diberikan dalam kegiatan praktek adalah berupa nilai raport.

Berdasarkan hasil wawancara di atas peneliti dapat menarik kesimpulan bahwa dalam kegiatan evaluasi yang dilaksanakan oleh guru pembimbing dilaksanakan sekali dalam satu semester, sehingga selama pelaksanaan kegiatan praktek hanya dilaksanakan dua kali yang berupa penilaian guru dalam bentuk nilai raport. Aspek yang dinilai ada dua aspek yakni aspek teknis dan non teknis.

2. Peran Laboratorium Penjualan dalam Menunjang Kesiapan Siswa Melaksanakan PKL

a. Laboratorium Penjualan sebagai Penunjang Proses Pembelajaran

Proses pembelajaran yang terjadi di laboratorium Penjualan diwujudkan dalam bentuk kegiatan praktek penjualan. Kegiatan praktek penjualan akan dapat berjalan dengan lancar dan dapat mencapai tujuan yang diharapkan yakni dapat menunjang kesiapan siswa menghadapi PKL dan kesiapan siswa menghadapi persaingan dunia kerja jika didukung oleh beberapa komponen penunjang proses pembelajaran yang terdapat di laboratorium Penjualan. Komponen penunjang kegiatan praktek penjualan yang terdapat di laboratorium Penjualan antara lain :

1) Terdapat Guru Pembimbing Praktek

Komponen utama yang harus ada dalam kegiatan proses pembelajaran di laboratorium Penjualan adalah guru pembimbing. Guru pembimbing merupakan faktor penting yang memiliki pengaruh besar terhadap keberhasilan pembelajaran,

bahkan sangat menentukan berhasil tidaknya peserta didik dalam belajar. Guru pembimbing merupakan komponen yang paling berpengaruh terhadap terciptanya proses dan hasil pendidikan yang berkualitas. Oleh karena itu, guru pembimbing harus paham tentang pembelajaran yang akan disampaikan kepada siswa.

Guru pembimbing praktek penjualan di laboratorium Penjualan memiliki peran penting dalam meningkatkan keterampilan yang dimiliki siswa guna menghadapi persaingan kerja. Guru tersebut dalam menjalankan tugasnya sebagai pembimbing praktek harus memiliki pengetahuan yang cukup dalam hal kegiatan penjualan terutama tentang kegiatan dalam pengelolaan Penjualan. Sehingga guru pembimbing praktek dituntut harus memiliki kemampuan dalam hal pengelolaan Penjualan.

Kegiatan praktek penjualan akan dapat berjalan dengan lancar apabila guru pembimbing yang menjadi pembina merupakan guru yang profesional dalam hal pengelolaan Penjualan dan kegiatan penjualan. Guru pembimbing yang ada di laboratorium Penjualan "Karya Agung" di SMK Bhinneka Karya merupakan guru yang profesional. Guru pembimbing yang mendampingi siswa dalam melaksanakan praktek di laboratorium Penjualan adalah pengelola Penjualan yang telah berpengalaman lebih dari 10 tahun sehingga pengetahuannya dalam mengelola Penjualan sudah cukup banyak.

Tabel 1

DATA GURU PEMBIMBING PRAKTEK

No	Nama Guru	Jabatan	Pendidikan Terakhir	Lama Kerja
1	Sutarno, S.E	Kepala Unit Produksi Penjualan	S1	10 tahun
2	Sudarsi, BA	Pembimbing Praktek	D3	22 tahun

Sumber: Data Kepegawaian tahun 2009

Hal tersebut seperti yang diungkapkan oleh informan 2, Bpk. Joko Siswanto-Ketua Program Penjualan, tanggal 4 Juni 2009 (lihat *Field Note* No.2) Dalam kegiatan praktek siswa didampingi oleh guru pembimbing yang berkompeten di bidangnya yakni pembimbing praktek penjualan merupakan lulusan dari fakultas ekonomi dengan pengalaman membimbing siswa dalam

kegiatan praktek lebih dari 10 tahun. Guru pembimbing tersebut hanya bertugas untuk mendampingi siswa dalam kegiatan praktek dan tidak diberikan tanggung jawab lainnya oleh sekolah sehingga guru pembimbing tersebut dapat fokus dalam melaksanakan tugas yang diberikan.

Guru pembimbing praktek penjualan yang ada di laboratorium Penjualan setiap hari selalu melakukan pendampingan secara intensif kepada siswa sehingga siswa akan lebih mudah dalam bertanya apabila mengalami kesulitan, dan guru pembimbing akan lebih mudah dalam mengetahui perkembangan siswa. Hal tersebut berdasarkan hasil observasi yang dilakukan peneliti langsung di tempat penelitian. Hal tersebut diperkuat dengan bukti dokumen yang menyatakan bahwa tingkat kehadiran guru pembimbing praktek di laboratorium Penjualan yang diwujudkan dalam bentuk presensi kehadiran cukup tinggi. Dalam daftar presensi tersebut guru pembimbing hampir setiap hari bertugas mendampingi siswa kecuali jika guru pembimbing sakit ataupun ada kepentingan yang tidak dapat ditinggalkan..

2) Terdapat Fasilitas Penunjang

Komponen penunjang lain yang ada di laboratorium Penjualan adalah adanya fasilitas penunjang kegiatan praktek penjualan. Fasilitas merupakan komponen penting yang harus tersedia dalam kegiatan praktek. Hal yang perlu diperhatikan sehubungan dengan pengadaan fasilitas adalah: kelengkapan, ketepatan (sesuai dengan kebutuhan), mutu alat, pertimbangan ekonomis, perawatan dan keamanan.

Fasilitas yang tersedia di laboratorium Penjualan "Karya Agung" SMK Bhinneka Karya I Boyolali masih sederhana dan belum lengkap. Hal tersebut seperti yang diungkapkan oleh informan 11, Nur Anisa-Siswa 3PJ2, tanggal 22 Agustus 2009 (lihat *Field Note* No. 12) Fasilitas yang tersedia di laboratorium Penjualan kurang lengkap, sebab dalam laboratorium masih menggunakan peralatan yang manual, di laboratorium belum ada komputer kasirnya. Pada hal komputer kasir sangat penting sebagai persiapan kami dalam melaksanakan kegiatan PKL maupun dalam menghadapi dunia kerja.

Hal tersebut sesuai dengan Informan 10 , Susilowati-Siswa 3PJ 2, 20 Agustus 2009 (lihat *Field Note* No. 11) Fasilitas yang tersedia di laboratorium Penjualan menurut saya kurang lengkap soalnya belum ada komputer kasirnya, masih menggunakan transaksi manual. Komputer kasir sangat penting karena kalau di tempat PKL dituntut harus dapat menguasai komputer kasir. Padahal di Penjualan tidak tersedia jadi kami merasa kesulitan kalau disuruh mengoperasikan komputer kasir pada saat PKL.

Kedua pendapat tersebut diperkuat dengan pendapat Informan 9, Destia Werdi H-Siswa 3PJ 2, 16 Agustus 2009 (lihat *Field Note* No.10) yang menyatakan bahwa fasilitas yang ada di laboratorium Penjualan belum lengkap, karena belum ada mesin kasirnya.

Berdasarkan informasi yang diperoleh dari beberapa informan di atas dapat disimpulkan bahwa fasilitas penunjang kegiatan praktek yang terdapat di laboratorium Penjualan masih minim dan masih perlu dilengkapi lagi guna menyiapkan siswa dalam menghadapi PKL maupun dalam menyiapkan diri dalam menghadapi dunia kerja setelah lulus kelak.

3) Kurikulum (Materi Kegiatan)

Salah satu tujuan yang ingin dicapai dengan adanya laboratorium Penjualan adalah membekali siswa dalam menyiapkan diri menghadapi Praktek Kerja Lapangan (PKL) dan dalam menghadapi dunia kerja kelak setelah siswa lulus. Hal tersebut seperti yang diungkapkan oleh informan 2, Bpk. Joko Siswanto-Ketua Program Penjualan, 4 Juni 2009 (lihat *Field Note* No. 2) Tujuan yang ingin dicapai dengan adanya laboratorium Penjualan adalah Siswa dapat mempraktekkan teori penjualan dalam bentuk praktek, sehingga membekali siswa untuk persiapan Praktek Kerja Lapangan dan menghadapi dunia kerja.

Sehingga untuk mencapai tujuan tersebut, kurikulum (materi kegiatan) yang diberikan kepada siswa harus menyesuaikan dengan kebutuhan dari tuntutan dunia kerja secara khususnya harus disesuaikan dengan kegiatan yang dilaksanakan di tempat PKL. Hal tersebut seperti yang diungkapkan oleh informan 2, Bpk. Joko Siswanto-Ketua Program Penjualan, 4 Juni 2009 (lihat *Field Note* No. 2) Pada intinya kegiatan praktek yang dilaksanakan di

laboratorium Penjualan, kegiatannya disesuaikan dengan kegiatan yang dilaksanakan di Dunia Usaha/ Industri sehingga siswa akan mudah dalam melakukan penyesuaian.

Sebagian besar kegiatan yang dilaksanakan siswa pada saat praktek penjualan di laboratorium Penjualan disesuaikan dengan tuntutan dunia kerja, namun karena adanya keterbatasan fasilitas yang ada di laboratorium Penjualan menjadikan kegiatan yang dilaksanakan siswa pada saat melaksanakan praktek penjualan belum sinkron dengan kegiatan yang dilaksanakan siswa di tempat praktek kerja maupun dengan tuntutan kompetensi yang ada di dunia kerja.

Berdasarkan observasi yang dilakukan peneliti di laboratorium Penjualan menunjukkan bahwa kegiatan yang dilaksanakan pada saat melaksanakan praktek penjualan masih menggunakan transaksi manual, hal ini disebabkan karena adanya keterbatasan fasilitas yang tersedia di laboratorium Penjualan. Di laboratorium tersebut belum tersedia komputer kasir sehingga ada beberapa kegiatan yang dilaksanakan masih sederhana dan manual sehingga belum sesuai dengan aktivitas yang dilaksanakan di tempat PKL maupun dengan tuntutan dunia kerja.

Hal tersebut seperti yang diungkapkan oleh Informan 8, Herawati-Siswa 3PJ 2, 16 Agustus 2009 (lihat *Field Note* No. 9)

Kegiatan yang dilaksanakan pada saat praktek di laboratorium Penjualan ada beberapa yang sudah sesuai dengan kegiatan yang dilaksanakan di tempat PKL. Misalnya Kegiatan di tempat PKL antara lain melayani konsumen, membuat nota penjualan, mendisplay barang, melakukan stock barang dsb. Yang membedakan antara kegiatan yang dilaksanakan pada saat praktek dengan pada saat PKL adalah kalau pada saat praktek kegiatan transaksi dilakukan secara manual belum menggunakan komputer sedangkan pada saat PKL sudah menggunakan komputer.

Hal senada juga diungkapkan oleh Informan 11, Nur Anisa-Siswa 3PJ 2, 22 Agustus 2009 (lihat *field note* No. 12) Bedanya kegiatan di laboratorium sekolah dengan di tempat PKL adalah kalau di tempat PKL sudah menggunakan komputerisasi sedangkan di laboratorium sekolah masih menggunakan transaksi manual.

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan oleh peneliti dapat disimpulkan bahwa kurikulum yang digunakan dalam kegiatan praktek penjualan di laboratorium Penjualan disesuaikan dengan tuntutan dunia usaha dan dunia industri, namun dalam pelaksanaannya masih mengalami banyak hambatan. Hal tersebut disebabkan karena adanya keterbatasan fasilitas yang ada di laboratorium Penjualan, sehingga dalam melaksanakan kegiatan belum mendapat hasil yang maksimal dan masih harus disempurnakan lagi.

b. Laboratorium Penjualan sebagai Sarana Pelatihan

Laboratorium Penjualan merupakan salah satu unit produksi yang didirikan sebagai tempat pelatihan bagi siswa program keahlian penjualan. Sesuai dengan program Pendidikan Sistem Ganda, kegiatan pelatihan yang dilakukan siswa-siswi program keahlian penjualan ini merupakan praktek dasar dari pelajaran teori yang mereka peroleh di kelas yang nantinya menjembatani dan memberikan bekal pada mereka dalam pelaksanaan Praktek Kerja Lapangan (PKL).

Laboratorium Penjualan di SMK Bhinneka Karya I Boyolali berperan dalam menunjang kesiapan siswa dalam menghadapi Praktek Kerja Lapangan. Keterampilan yang dibutuhkan siswa program keahlian penjualan sewaktu Praktek Kerja Lapangan adalah yang berhubungan dengan program keahlian mereka yaitu penjualan. Dengan adanya pelatihan di laboratorium Penjualan keterampilan yang dimiliki siswa menjadi meningkat.

Seperti yang diungkapkan Informan 9, Destia Werdi H-Siswa 3PJ 2, 16 Agustus 2009 (lihat *Field Note* No. 10) Setelah melaksanakan kegiatan praktek keterampilan yang saya miliki dalam bidang penjualan menjadi meningkat, saya dapat mengetahui cara melayani konsumen dengan baik, dapat mendisplay barang dengan benar, dapat membuat nota penjualan. Selain itu dengan melaksanakan praktek dapat melatih kedisiplinan, kreativitas, kejujuran dan tanggungjawab.

Hal tersebut seperti yang diungkapkan oleh Informan 11, Nur Anisa-Siswa 3PJ 2, 22 Agustus 2009 (lihat *Field Note* No. 12) Dengan melaksanakan praktek penjualan di laboratorium Penjualan keterampilan siswa dalam bidang penjualan dapat meningkat. Selain keterampilan penjualan, dengan melaksanakan praktek

dapat melatih saya untuk bertanggung jawab dalam melaksanakan tugas dan menjadi disiplin.

Adapun Keterampilan yang diperoleh siswa selama melaksanakan praktek di laboratorium Penjualan "Karya Agung" antara lain:

1) Dapat mengoperasikan mesin-mesin bisnis

Dengan melaksanakan praktek di Penjualan siswa akan dapat memperoleh keterampilan dalam mengoperasikan mesin-mesin bisnis yang terdapat di Penjualan, diantaranya dapat mengoperasikan price labeling, cash register, kalkulator elektrik, timbangan elektrik, dan juga dapat mengoperasikan penggunaan mesin foto copy.

2) Dapat melakukan pelayanan kepada konsumen

Dalam melakukan kegiatan pelayanan kepada konsumen akan dapat dinilai kemampuan siswa dalam melakukan komunikasi dan negosiasi dalam proses penjualan dan attitude/sikap.

3) Dapat melakukan proses administrasi transaksi jual beli

Dengan melaksanakan praktek di Penjualan siswa akan dilatih untuk dapat membuat nota penjualan dan merekap hasil penjualan. Sehingga dengan memiliki keterampilan dalam hal membuat nota penjualan akan memudahkan siswa dalam menghadapi pelaksanaan kegiatan praktek kerja di dunia industri dan usaha sehingga siswa tidak akan mengalami kesulitan ketika diberikan tugas dalam kegiatan Praktek Kerja Lapangan.

4) Dapat membuat laporan hasil penjualan

Dalam kegiatan praktek siswa dituntut untuk membuat laporan hasil penjualan setiap kali selesai melaksanakan praktek di Penjualan baik penjualan tunai maupun penjualan kredit. Sehingga dengan melaksanakan praktek siswa akan mendapatkan keterampilan dalam membuat laporan hasil penjualan baik secara tunai maupun secara kredit.

5) Dapat mendisplay barang dagangan

Dengan melaksanakan kegiatan praktek siswa dapat memperoleh keterampilan dalam hal pendisplayan barang dagangan, dapat mengelompokkan barang dagangan sesuai dengan jenisnya.

Kegiatan pelatihan yang dilaksanakan siswa di laboratorium Penjualan "Karya Agung" di SMK Bhinneka Karya I Boyolali selain dapat meningkatkan keterampilan siswa di bidang penjualan, juga dapat meningkatkan keterampilan lain. Misalnya keterampilan berorganisasi maupun bekerjasama dengan teman. Setiap siswa yang praktek di laboratorium Penjualan secara langsung mereka berhubungan dengan pelanggan jadi secara tidak langsung mereka berlatih bersosialisasi dengan orang lain dan setiap tugas yang diberikan oleh guru Pembina secara langsung akan membuat siswa bekerja sama dengan siswa lain.

Dalam kegiatan praktek akan dapat menumbuhkan kreativitas dan kedisiplinan siswa, terbukti dengan tingkat ketaatan siswa dalam mematuhi tata tertib yang ada cukup tinggi dan siswa senantiasa melaksanakan tugas yang diberikan oleh guru pembimbing praktek. Dalam kegiatan praktek siswa juga selalu memanfaatkan kesempatan yang ada untuk meningkatkan keterampilannya di Penjualan.

Kompetensi yang dibutuhkan siswa program keahlian penjualan sewaktu Praktek Kerja Lapangan adalah yang berhubungan dengan aspek teknis dan aspek non teknis. Kompetensi yang berhubungan dengan aspek teknis yaitu keterampilan siswa di bidang penjualan. Sedangkan kompetensi secara non teknis meliputi kreativitas, kedisiplinan, tanggung jawab, motivasi, dan produktivitas. Dengan melaksanakan praktek di laboratorium Penjualan memberikan bekal bagi siswa, selain memberikan bekal keterampilan di bidang penjualan, praktek di laboratorium Penjualan "Karya Agung" dapat menumbuhkan kreativitas, kedisiplinan, tanggung jawab, motivasi, dan produktivitas siswa.

3. Kendala yang Dihadapi dalam Pelaksanaan

PKL dan Solusinya

a. Kendala yang Dihadapi dalam Pelaksanaan PKL

Dalam penyelenggaraan suatu kegiatan, biasanya tak pernah lepas dari kesulitan-kesulitan yang menjadi kendala, baik kendala yang dihadapi siswa maupun kendala yang dihadapi oleh pihak sekolah. Adapun beberapa kendala yang dihadapi selama pelaksanaan kegiatan Praktek Kerja Lapangan antara lain:

1) Sikap mental siswa yang kurang berani bertanya kepada instruktur PKL.

Kurangnya keberanian siswa dalam bertanya kepada instruktur apabila mengalami kesulitan merupakan suatu kendala, karena hal tersebut tentu akan menyulitkan pembimbing PKL dalam memberikan bimbingan karena siswa cenderung diam dan tidak mau bertanya apabila menemui kesulitan. Ketika mengalami kesulitan selama melaksanakan praktek siswa lebih memilih untuk menanyakan masalahnya pada karyawan yang sudah akrab dengan mereka. Hal tersebut seperti yang diungkapkan oleh Informan 9, Destia Werdi H-Siswa 3PJ 2,16 Agustus 2009 (lihat *Field Note* 10) Saya merasa senang dengan praktek ini, meskipun terkadang juga sedih karena kalau melakukan kesalahan atau tidak tahu saya tidak berani bertanya kepada instruktur PKL, saya lebih memilih untuk bertanya kepada karyawan sana yang sudah akrab.

Hal tersebut dipertegas oleh Informan 1, Bpk. AY. Sulistyo W, 3 Oktober (lihat *field note* no.13) setiap kali siswa mengalami kesulitan dalam menjalankan tugasnya, siswa tersebut tidak langsung menanyakannya kepada pembimbing PKL, namun lebih memilih untuk menanyakan kepada karyawan di sana yang sudah akrab.

2) Kegiatan pembimbingan dari pihak sekolah kurang maksimal

Kendala lain yang dihadapi siswa dalam pelaksanaan PKL adalah kurang intensifnya guru pendamping dalam melaksanakan pendampingan siswa. Selama pelaksanaan PKL hampir semua guru pendamping hanya sekali selama pelaksanaan PKL mengunjungi siswa di tempat PKL. Hal tersebut sesuai dengan Informan 11, Nur Anisa-Siswa 3PJ 2, tanggal 22 Agustus 2009 (lihat *Field Note* no.12) Kendala yang saya hadapi selama pelaksanaan Praktek Kerja Lapangan adalah guru pembimbing jarang mengunjungi kami di tempat PKL.

Pendapat tersebut dipertegas oleh informan 2, Bpk. Joko Siswanto, tanggal 3 Oktober 2009 (lihat *Field Note*. No. 14) Berdasarkan hasil evaluasi yang

dilaksanakan setelah pelaksanaan PKL, ada beberapa kendala yang dihadapi siswa dalam melaksanakan PKL, diantaranya kurangnya intensitas kunjungan dari guru pembimbing PKL. Dari beberapa pendapat tersebut dapat disimpulkan bahwa salah satu kendala yang dihadapi siswa dalam melaksanakan PKL adalah kurangnya intensitas guru dalam membimbing siswa dalam melaksanakan PKL tersebut disebabkan karena banyaknya tugas dan tanggung jawab guru yang harus dilaksanakan di sekolah, sehingga hal tersebut akan dapat mempengaruhi produktivitas dari siswa peserta PKL.

3) Siswa mengalami kesulitan dalam hal penggunaan komputer kasir.

Selain kendala tersebut, kendala lain yang dialami siswa selama melaksanakan Praktek kerja adalah siswa mengalami kesulitan dalam hal penggunaan komputer kasir. Hal tersebut seperti yang diungkapkan oleh informan 8, Herawati-Siswa 3PJ 2,16 Agustus 2009 (lihat *Field Note* No. 9) saya pada saat disertai tugas untuk menjadi kasir tidak bisa melaksanakan karena kalau di tempat PKL menggunakan komputer sedangkan di tempat praktek di sekolah dulu belum tersedia komputer jadi saya belum dapat mengoperasikan mesin komputer.

Hal tersebut dipertegas oleh keterangan Informan 10, Susilowati-Siswa 3PJ 2, 20 Agustus 2009 (lihat *Field Note* No.11) Kendala lainnya adalah saya disuruh mengoperasikan komputer kasir namun tidak bisa soalnya di Penjualan tempat kami praktek di sekolah tidak disediakan. Berdasarkan pendapat dari beberapa informan tersebut dapat disimpulkan bahwa siswa kurang menguasai dalam hal penggunaan komputer kasir, hal ini disebabkan karena keterbatasan fasilitas yang ada di laboratorium Penjualan sekolah yaitu tidak tersedia komputer kasir sehingga siswa dalam melaksanakan Praktek Kerja Lapangan mengalami kesulitan apabila diberikan tugas untuk mengoperasikan komputer kasir.

b. Solusi Atau Usaha Untuk Mengatasi Kendala Yang Terjadi dalam pelaksanaan PKL

Dari beberapa hambatan atau kendala yang timbul dalam penyelenggaraan Praktek Kerja Lapangan, maka perlu usaha-usaha untuk mengatasi kendala-kendala yang ada.

1) Sikap mental siswa yang kurang berani bertanya kepada instruktur PKL.

Untuk mengatasi kendala yang berkaitan dengan Kurangnya keberanian siswa dalam bertanya kepada instruktur, maka upaya yang dilakukan oleh pihak sekolah untuk mengatasi kendala tersebut adalah dengan memberikan pengarahan kepada siswa untuk lebih mengoptimalkan peran instruktur PKL semaksimal mungkin. Pengarahan tersebut dilakukan dua kali yakni sebelum siswa melaksanakan Praktek Kerja Lapangan dan pengarahan selanjutnya diberikan guru pembimbing ketika mengadakan kunjungan ke tempat PKL.

Hal tersebut seperti diungkapkan oleh informan 2, Bpk.Joko Siswanto-ketua Program, 19 Januari 2010 (lihat *Field Note* No. 15) Untuk masalah siswa kurang berani bertanya kepada instruktur PKL di tempat PKL cara mengatasinya yakni dengan memberikan pembekalan terlebih dahulu sebelum siswa terjun ke dunia usaha dengan cara mengumpulkan siswa dalam satu ruangan dan kemudian memberikan pengarahan serta pembekalan sehingga siswa tidak akan mengalami kesulitan lagi. Hal tersebut dipertegas oleh pendapat informan 1, Bpk. AY Suistyo, 20 Januari 2010 (lihat *Field Note* No.16) Upaya yang kami lakukan untuk mengantisipasi masalah siswa kurang berani bertanya kepada instruktur PKL adalah dengan memberikan pengarahan kepada siswa lewat guru pembimbing yang berkunjung ke tempat PKL agar siswa memanfaatkan secara optimal peran dari instruktur di tempat PKL.

2) Kegiatan pembimbingan dari pihak sekolah kurang maksimal

Upaya yang dilakukan pihak sekolah untuk mengatasi masalah tersebut adalah dengan membuat jadwal kunjungan bagi guru yang disertai tugas membimbing siswa PKL yang disesuaikan dengan jadwal guru di sekolah. Hal tersebut seperti keterangan dari informan 1, Bpk. AY Sulisty, 20 Januari 2010 (lihat *Field Note* No.16). . Upaya yang pihak sekolah lakukan untuk mengatasi kurangnya kegiatan pembimbingan yang dilakukan selama melaksanakan PKL adalah dengan membuat jadwal kunjungan yang dikoordinir oleh pihak sekolah melalui wakil kepala sekolah bidang urusan praktek kerja lapangan yang disesuaikan dengan jadwal guru tersebut di sekolah. sehingga guru yang ditunjuk tersebut diupayakan

semaksimal mungkin supaya tidak mengalami kesulitan dalam melaksanakan tugas dalam membimbing siswa dalam melaksanakan PKL.

Hal tersebut seperti diungkapkan oleh informan 2, Bpk.Joko Siswanto-ketua Program, 19 Januari 2010 (lihat *Field Note* No. 15) Untuk mengatasi kendala dari segi kurangnya intensitas kunjungan guru pembimbing, maka pihak sekolah berupaya mengatasi masalah tersebut dengan membuat jadwal kunjungan tetap bagi guru pembimbing PKL dengan cara menyesuaikannya dengan tugas guru di sekolah. Jadi guru tidak akan mengalami kesulitan lagi dalam melakukan kunjungan.

3) Siswa mengalami kesulitan dalam hal penggunaan komputer kasir.

Siswa mengalami kesulitan dalam hal penggunaan komputer kasir,hal tersebut disebabkan karena keterbatasan fasilitas yang ada di laboratorium Penjualan sekolah, sehingga siswa tidak terbiasa dalam mengoperasikan komputer kasir. Upaya yang dilakukan untuk mengantisipasi hal tersebut adalah dengan memberikan pelatihan kepada siswa dalam mengoperasikan komputer dengan sistem magic for retail. Hal tersebut seperti diungkapkan oleh informan 2, Bpk.Joko Siswanto-Ketua Program Penjualan 3 Oktober 2009 (lihat *Field Note* No.15) Meskipun di labratorium Penjualan tidak tersedia komputer kasir, namun kami sudah memberikan pelatihan kepada siswa beberapa kali pada saat siswa melaksanakan praktek komputer.

C. Temuan Studi yang Dihubungkan dengan Kajian Teori

Pada bab ini peneliti menganalisis data yang ada di lapangan dan dihubungkan dengan kajian teori yang sudah ada. Fokus permasalahan penelitian ini adalah : (1) Mengetahui bagaimana melaksanakan kegiatan praktek di laboratorium Penjualan dalam upaya mempersiapkan siswa melaksanakan PKL, (2) Mengetahui bagaimana peran laboratorium Penjualan dalam menunjang kesiapan siswa melaksanakan Praktek Kerja Lapangan, (3) Mengetahui apa saja kendala yang dihadapi siswa dalam melaksanakan Praktek Kerja Lapangan dan mengathui upaya sekolah dalam mengatasi kendala tersebut. Berdasarkan teori

dan kenyataan yang ada di lapangan peneliti mengemukakan beberapa pokok bahasan sebagai berikut:

1. Pelaksanaan Praktek di Laboratorium Penjualan

Praktek di laboratorium Penjualan yang dilaksanakan di SMK Bhinneka Karya I Boyolali merupakan suatu program dari rangkaian kurikulum SMK yang bertujuan untuk mempersiapkan siswa dalam melaksanakan Praktek Kerja di dunia usaha dan industri serta dalam mempersiapkan siswa dalam menghadapi persaingan dunia kerja dan meningkatkan kualitas tamatan agar selalu relevan dengan tuntutan dunia kerja.

a. Penyusunan Program

Aspek-aspek yang harus diperhatikan dalam melakukan penyusunan program sebelum melaksanakan praktek di laboratorium Penjualan antara lain:

1) Menentukan Waktu Pelaksanaan

Setiap kegiatan tidak terlepas dari penentuan waktu yang tepat dan sesuai dengan keadaan. Penentuan waktu sangat berpengaruh terhadap keberhasilan suatu kegiatan. Seperti halnya praktek di laboratorium Penjualan, waktu pelaksanaan juga ditetapkan guna tercapainya keberhasilan program ini. Dalam menentukan waktu pelaksanaan praktek harus tepat agar tidak mengganggu pelaksanaan proses belajar mengajar yang sudah ditentukan oleh bagian kurikulum serta tidak memberatkan siswa.

Sesuai dengan ketentuan dalam kurikulum pelaksanaan kegiatan praktek idealnya dilaksanakan setelah siswa mendapatkan teori sebagai bekal siswa dalam melaksanakan praktek dan dilaksanakan sebagai bekal siswa dalam menghadapi pelaksanaan praktek kerja di dunia usaha dan industri. Namun, pelaksanaan praktek yang terlalu lama yakni selama satu tahun akan menyebabkan waktu pelaksanaan Praktek Kerja Lapangan menjadi berkurang. Pada hal idealnya pelaksanaan PKL dilaksanakan minimal enam bulan. Seperti dalam ketentuan UU NO. 2 tahun 1989 dan Keputusan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan No. 0490/V/1992 menyatakan bahwa:

"Waktu pelaksanaan Praktek kerja di Dunia Usaha/Industri dalam waktu 3 bulan dan dilaksanakan dalam 2 periode, perpanjangan waktu menjadi 3,5 bulan dimungkinkan, sesuai hasil analisis kebutuhan waktu untuk mencapai standart profesi yang ditetapkan."

Maksudnya adalah program PKL dilaksanakan dalam 2 tahap. Masing-masing tahap selama 3 bulan. Tahap pertama di kelas 2 semester akhir dan tahap kedua di kelas 3 semester awal. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa pelaksanaan kegiatan praktek di laboratorium Penjualan yang terlalu lama yakni selama dua semester atau satu tahun menyebabkan pelaksanaan Praktek Kerja Lapangan menjadi berkurang yakni hanya selama dua bulan pada saat siswa kelas 3, hal tersebut disebabkan karena terbatasnya waktu pelaksanaan, sehingga pelaksanaan Praktek Kerja menjadi kurang maksimal.

2) Materi kegiatan

Dalam menentukan materi kegiatan yang akan dilaksanakan harus disesuaikan dengan kebutuhan dari siswa sebagai bekal bagi siswa dalam melaksanakan Praktek Kerja Lapangan maupun dalam menghadapi dunia kerja setelah lulus kelak.

Adapun kegiatan yang dilaksanakan pada saat praktek di laboratorium Penjualan diantaranya:

1) Bagian Kasir

Siswa praktek yang ada pada bagian ini bertugas dalam pengelolaan keuangan pada hari tersebut, yaitu menerima pembayaran dari pembeli, merekap uang hasil penjualan dan menyerahkan pada pengelola Penjualan serta membukukan sesuai petunjuk pembimbing praktek dan bertanggung jawab atas semua hal yang berkaitan dengan keuangan pada hari itu.

2) Bagian Administrasi

Siswa yang praktek di bagian ini bertugas sebagai administrator yang mana tugasnya membuat dan mencatat laporan penjualan harian, mencatat biaya-biaya yang dikeluarkan dalam penjualan hariannya, mencatat piutang dan mencatat hal-hal lain yang kaitannya dengan penjualan.

3) Bagian Pergudangan.

Siswa yang praktek di bagian ini bertugas mencatat keluar masuknya barang, mencatat stock barang yang kurang atau tidak ada dan kemudian melaporkannya pada pembimbing praktek.

4) Bagian Penjualan

Bagian penjualan bertugas melayani kebutuhan-kebutuhan konsumen dengan pelayanan yang maksimal. Mereka harus bisa bersikap sopan, baik dan ramah kepada konsumen, baik itu murid atau temannya sendiri, guru dan karyawan maupun dari konsumen masyarakat.

3) Pembimbingan

Kegiatan pembimbingan yang dilakukan dalam kegiatan praktek di laboratorium Penjualan bertujuan untuk membantu siswa agar dalam melaksanakan kegiatan praktek dapat berjalan dengan lancar dan memperoleh hasil yang maksimal. Kegiatan pembimbingan sangat diperlukan dalam suatu kegiatan pembelajaran sebab dengan adanya pembimbingan siswa akan sangat terbantu dalam mencapai tujuan pembelajaran. Hal ini sesuai dengan pendapat yang menyatakan bahwa:

Pembimbingan sebagai suatu proses pemberian bantuan kepada individu yang dilakukan secara berkesinambungan, supaya individu tersebut dapat memahami dirinya, sehingga ia sanggup mengarahkan dirinya dan bertindak secara wajar, sesuai dengan tuntutan dan keadaan lingkungan sekolah, keluarga, masyarakat dan kehidupan pada umumnya. (Syamsu Yusuf dan Juntika Nur Ihsan, 2005:6)

Berdasarkan pendapat di atas dan hasil penelitian yang telah dilakukan bahwa kegiatan pembimbingan sangat diperlukan dalam pelaksanaan kegiatan praktek di laboratorium Penjualan karena dengan adanya kegiatan pembimbingan dapat membantu siswa melaksanakan kegiatan praktek dan apabila siswa mengalami kesulitan siswa dapat langsung berkonsultasi kepada guru pembimbing praktek.

Kegiatan prmbimbingan dalam pelaksanaan praktek di laboratorium Penjualan dilaksanakan oleh guru pembimbing praktek yang disertai tugas oleh sekolah khusus untuk mengelola Penjualan dan tidak diberikan tanggung jawab

lain, sehingga guru pembimbing tersebut dapat mendampingi siswa dalam melaksanakan kegiatan praktek secara intensif.

4) Evaluasi

Evaluasi merupakan salah satu dari fungsi manajemen sebagai alat pengendalian atau kontrol terhadap proses pelaksanaan kegiatan untuk mengetahui tingkat ketercapaian dari kegiatan yang telah direncanakan dalam upaya untuk mencapai tujuan program yang diharapkan. Hal ini sesuai dengan pendapat yang menyatakan bahwa:

Fungsi dari kegiatan evaluasi adalah untuk memperoleh data pembuktian, yang akan menjadi petunjuk sampai dimana tingkat kemampuan dan tingkat keberhasilan peserta didik dalam pencapaian tujuan-tujuan kurikuler, setelah mereka menempuh proses pembelajaran dalam jangka waktu yang telah ditentukan. (Anas Sudijono, 2005:16)

Kegiatan evaluasi yang dilakukan dalam kegiatan praktek di laboratorium Penjualan bertujuan untuk mengukur sampai sejauh mana keberhasilan siswa dalam mencapai hasil yang diharapkan. Adapun sistem evaluasi yang diberikan dalam kegiatan praktek penjualan adalah dengan memberikan penilaian kepada siswa setiap satu semester sekali dalam bentuk nilai raport sebagai acuan dalam menentukan keberhasilan siswa.

Beberapa aspek yang dievaluasi dalam praktek di laboratorium Penjualan adalah sebagai berikut:

1) Aspek teknis, yang meliputi:

- a) Kemampuan mengoperasikan mesin-mesin bisnis
- b) Kemampuan melayani konsumen
- c) Kemampuan melakukan proses administrasi jual beli
- d) Kemampuan membuat laporan hasil penjualan
- e) Kemampuan mendisplay barang dagangan

2) Kemampuan Non Teknis, yang meliputi:

- a) Disiplin. Dalam aspek ini yang dievaluasi adalah kedisiplinan siswa dalam melaksanakan praktek di laboratorium Penjualan, baik disiplin waktu maupun disiplin dalam melaksanakan tugas.

- b) Tanggungjawab. Dalam hal ini tanggungjawab adalah sejauh mana siswa dapat melaksanakan tanggungjawab bekerja yang dibebankan kepadanya.
- c) Kreativitas. Aspek ini merupakan penilaian terhadap kreativitas yang dikembangkan dan dilakukan dalam kegiatan praktek serta bagaimana kreativitas siswa dalam memberikan solusi terhadap masalah-masalah yang timbul.
- d) Kerjasama. Dalam aspek ini mengukur seberapa jauh dan bagaimana interaksi siswa dengan teman maupun karyawan selaku teman sekerja serta bagaimana sikap kerjasama mereka dalam satu tim.
- e) ketaatan. Yaitu mengukur tingkat ketaatan siswa terhadap tata tertib, norma dan peraturan yang berlaku di laboratorium Penjualan.

2. Peran Laboratorium Penjualan dalam Menunjang Kesiapan Siswa Melaksanakan PKL

Unit produksi yang ada di sekolah yang digunakan praktek bagi siswa program studi Penjualan yaitu laboratorium Penjualan mempunyai peran dalam menyiapkan siswa menghadapi PKL. Laboratorium Penjualan Dalam Menunjang Kesiapan Siswa Menghadapi Praktek Kerja Lapangan mempunyai dua peran utama yaitu sebagai penunjang proses pembelajaran (praktek penjualan) dan sebagai sarana pelatihan.

a. Laboratorium Penjualan sebagai penunjang proses pembelajaran

Laboratorium adalah sarana dan tempat untuk mendukung proses pembelajaran yang di dalamnya terkait dengan pengembangan pemahaman, keterampilan, dan inovasi bidang ilmu sesuai dengan bidang pekerjaan yang ada pada program studi sehingga laboratorium merupakan sarana yang tepat untuk mengembangkan keterampilan siswa. Laboratorium dapat berperan sebagai penunjang proses pembelajaran apabila dalam laboratorium tersebut terdapat komponen-komponen penunjang kegiatan pembelajaran .

Menurut A. Samana (1992: 15) " Komponen atau unsur yang harus ada agar proses pembelajaran dapat berlangsung yang berasal dari masukan instrumental antara lain: tenaga guru, tenaga kependidikan non guru, karyawan ketatausahaan, kurikulum, dan fasilitas pengajaran." Berdasarkan pendapat tersebut dapat diambil

sebuah kesimpulan bahwa kegiatan pembelajaran di laboratorium Penjualan (praktek penjualan) dapat berjalan dengan lancar apabila didukung oleh masukan instrumental pembelajaran.

Adapun komponen pembelajaran yang terdapat di laboratorium Penjualan "Karya Agung" di SMK Bhinneka Karya I Boyolali yang dapat mendukung pelaksanaan kegiatan praktek penjualan antara lain

1) Terdapat Guru Pembimbing

Guru pembimbing praktek penjualan di laboratorium Penjualan memiliki peran penting dalam meningkatkan keterampilan yang dimiliki siswa guna menghadapi persaingan kerja. Guru tersebut dalam menjalankan tugasnya sebagai pembimbing praktek harus memiliki pengetahuan yang cukup dalam hal kegiatan penjualan terutama tentang kegiatan dalam pengelolaan Penjualan. Sehingga guru pembimbing praktek dituntut harus memiliki kemampuan dalam hal pengelolaan Penjualan.

Proses pembelajaran yang terjadi di Penjualan merupakan kegiatan untuk menerapkan teori yang telah siswa peroleh dari kelas. Dalam proses pembelajaran tersebut guru pembimbing mempunyai peran yang utama dalam mencapai tujuan tersebut.

Ciri-ciri dari seorang guru yang profesional antara lain: Cakap dalam kerja sesuai dengan tuntutan khusus dari jenis pekerjaannya, kecakapan tersebut berdasarkan keilmuan (pertimbangan rasional), jadi bukan hasil pengalaman dari coba-coba gagal (pendekatan trial and error), memiliki motivasi, sikap positif, dan usaha untuk menyempurnakan karya secara sungguh-sungguh serta berkesinambungan dan kecakapannya tersebut mendapat pengakuan atau pengesahan dari teman seprofesinya atau organisasi profesionalnya (A. Samana, 1992:15)

Berdasarkan pendapat tersebut serta dari hasil penelitian yang dilakukan oleh peneliti dapat disimpulkan bahwa guru pembimbing yang mendampingi siswa dalam kegiatan praktek merupakan guru pembimbing yang berkompeten. Hal ini terbukti dari kompetensi yang dimiliki guru pembimbing tersebut serta pengalaman yang sudah cukup lama dalam mengelola Penjualan.

2) Adanya fasilitas Penunjang

Fasilitas merupakan komponen penting yang harus tersedia dalam kegiatan praktek. Agar dalam pelaksanaan kegiatan praktek dapat berjalan dengan lancar dan dapat mencapai tujuan yang diinginkan. Berhasil tidaknya proses pembelajaran juga tergantung dari fasilitas yang tersedia.

Menurut Cece Wijaya (1992: 24) "Fasilitas dalam Proses Belajar Mengajar akan menunjang keberhasilan dan meningkatkan prestasi belajar kalau tersedia sarana yang lengkap". Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa fasilitas yang tersedia di laboratorium Penjualan masih sangat sederhana dan belum lengkap sehingga belum dapat menunjang kegiatan praktek secara optimal sehingga siswa masih mengalami kesulitan dalam menyesuaikan diri dalam kegiatan Praktek Kerja di dunia usaha dan industri yang menuntut mereka untuk profesional

3) Kurikulum

Tujuan dari pelaksanaan kegiatan praktek penjualan yang dilaksanakan di laboratorium Penjualan adalah sebagai persiapan siswa dalam menghadapi praktek kerja di dunia usaha dan industri sehingga kurikulum yang digunakan dalam kegiatan praktek tersebut haruslah disesuaikan dengan kegiatan yang dilaksanakan di tempat Praktek Kerja di DUDI.

Hal tersebut sesuai dengan pendapat dari A. Samana (1992: 16) yang mengemukakan "Dalam menentukan kurikulum hendaknya disusun berdasarkan kebutuhan siswa (memadai ditinjau dari segi kajian psikologis), kebutuhan masyarakat, dan kebutuhan yang berhubungan dengan perkembangan ilmu serta teknologi".

Berdasarkan pendapat tersebut serta berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan oleh peneliti dapat disimpulkan bahwa kurikulum yang digunakan dalam kegiatan praktek penjualan di laboratorium Penjualan disesuaikan dengan tuntutan dunia usaha dan dunia industri, namun dalam pelaksanaannya masih mengalami banyak hambatan. Hal tersebut disebabkan karena adanya keterbatasan fasilitas yang ada di laboratorium Penjualan, sehingga dalam melaksanakan kegiatan belum mendapat hasil yang maksimal dan masih harus disempurnakan lagi.

b. **Laboratorium Penjualan sebagai sarana pelatihan**

Pendidikan sistem ganda adalah suatu bentuk penyelenggaraan pendidikan keahlian kejuruan yang memadukan program pendidikan di sekolah (pelajaran teori dan praktek dasar) dan program pelatihan (untuk penguasaan keahlian) di lapangan kerja (dunia usaha/industri), melalui bekerja langsung pada pekerjaan sesungguhnya.

Laboratorium Penjualan merupakan salah satu unit produksi yang didirikan sebagai tempat pelatihan bagi siswa program keahlian penjualan. Sesuai dengan program Pendidikan Sistem Ganda, kegiatan pelatihan yang dilakukan siswa-siswi program keahlian penjualan ini merupakan praktek dasar dari pelajaran teori yang mereka peroleh di kelas yang nantinya menjembatani dan memberikan bekal pada mereka dalam pelaksanaan Praktek Kerja Lapangan (PKL).

Laboratorium Penjualan di SMK Bhinneka Karya I Boyolali berperan dalam menunjang kesiapan siswa dalam melaksanakan Praktek Kerja Lapangan. Keterampilan yang dibutuhkan siswa program keahlian penjualan sewaktu Praktek Kerja Lapangan adalah yang berhubungan dengan program keahlian mereka yaitu penjualan. Dengan melaksanakan pelatihan di laboratorium Penjualan dapat memberikan bekal bagi siswa, selain memberikan bekal keterampilan di bidang penjualan, pelatihan yang dilaksanakan di minarket juga dapat menumbuhkan kreativitas, kedisiplinan, tanggung jawab, motivasi, dan produktivitas siswa. Sewaktu Praktek Kerja Lapangan (PKL) hal yang berkaitan dengan aspek non teknis juga dinilai. Praktek di laboratorium Penjualan memberikan pengalaman tersendiri bagi siswa sehingga membuat siswa menjadi lebih siap dalam melaksanakan Praktek Kerja Lapangan (PKL).

3. Kendala yang Dihadapi dalam Pelaksanaan

Praktek Kerja Lapangan dan Solusinya

Kendala-kendala yang dihadapi selama melaksanakan Praktek Kerja Lapangan harus segera dilakukan usaha-usaha untuk mengatasinya. Dalam mengatasi kendala yang berkenaan dengan :

a) Kurangnya keberanian siswa dalam bertanya kepada instruktur. Hal ini tentu akan menyulitkan pembimbing PKL dalam memberikan bimbingan karena siswa cenderung diam dan tidak mau bertanya apabila menemui kesulitan. Upaya yang dilakukan pihak sekolah dalam mengatasi masalah tersebut adalah dengan memberikan pengarahan kepada siswa untuk lebih mengoptimalkan peran instruktur PKL semaksimal mungkin. Pengarahan tersebut dilakukan dua kali yakni sebelum siswa melaksanakan Praktek Kerja Lapangan dan pengarahan selanjutnya diberikan guru pembimbing ketika mengadakan kunjungan ke tempat PKL.

b) Kegiatan pembimbingan dari pihak sekolah yang dilaksanakan kurang maksimal, yaitu hanya satu kali selama pelaksanaan PKL berlangsung. Pembimbingan dilakukan setelah satu bulan siswa diterjunkan di tempat PKL. Hal ini menyebabkan pihak sekolah kurang mengetahui perkembangan siswa peserta PKL selama berada di tempat PKL. Adapun upaya yang dilakukan pihak sekolah untuk mengatasi hal tersebut adalah dengan membuat jadwal kunjungan bagi guru yang disertai tugas membimbing siswa PKL yang disesuaikan dengan jadwal guru di sekolah sehingga guru pembimbing tidak akan mengalami kesulitan dalam melaksanakan kunjungan.

c) Siswa mengalami kesulitan dalam hal penggunaan komputer kasir. Hal ini disebabkan karena keterbatasan fasilitas yang ada di laboratorium Penjualan sekolah, sehingga siswa tidak terbiasa dalam mengoperasikan komputer kasir. Upaya yang dilakukan oleh pihak sekolah untuk mengantisipasi masalah tersebut adalah dengan memberikan pelatihan kepada siswa dalam mengoperasikan komputer sistem magic for retail.

BAB V

KESIMPULAN, IMPLIKASI DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan analisis data dan pembahasan dalam penelitian tentang peran laboratorium Penjualan dalam menunjang kesiapan siswa melaksanakan Praktek Kerja Lapangan, maka dapat dirumuskan kesimpulan sebagai berikut:

1. Pelaksanaan kegiatan praktek di laboratorium Penjualan meliputi tiga tahap, yaitu: penyusunan program, pembimbingan dan evaluasi.

a. Penyusunan Program meliputi penentuan waktu pelaksanaan dan menentukan materi kegiatan. Dalam menentukan waktu disesuaikan dengan ketentuan kurikulum yang ada, yang mana pelaksanaannya pada saat siswa kelas dua yaitu setelah mendapat teori dan sebagai persiapan siswa menghadapi Praktek Kerja Lapangan. Sedangkan materi kegiatan yang digunakan disesuaikan dengan kebutuhan dari Dunia Usaha atau Industri.

b. Pembimbingan. Pembimbingan dalam kegiatan praktek dilaksanakan oleh guru pembimbing yang hanya disertai tugas sebagai pengelola Penjualan, kegiatan pembimbingan dilaksanakan setiap hari secara intensif.

c. Evaluasi. Evaluasi dilaksanakan dua kali selama pelaksanaan praktek, yaitu setiap akhir semester dalam bentuk nilai raport.

2. Laboratorium Penjualan kurang berperan secara maksimal dalam menunjang kesiapan siswa melaksanakan Praktek Kerja Lapangan. Hal tersebut disebabkan karena masih minimnya fasilitas yang tersedia di laboratorium tersebut.

3. Kendala yang dihadapi dalam pelaksanaan Praktek Kerja Lapangan serta solusi untuk mengatasi kendala tersebut antara lain:

a. Sikap mental siswa yang kurang berani bertanya kepada instruktur PKL

Upaya untuk mengatasi kendala tersebut adalah dengan memberikan pengarahan kepada siswa untuk lebih mengoptimalkan peran instruktur PKL semaksimal mungkin.

73

Upaya yang dilakukan pihak sekolah untuk mengatasi hal tersebut adalah dengan membuat jadwal kunjungan bagi guru yang disertai tugas membimbing siswa PKL yang disesuaikan dengan jadwal guru di sekolah.

c. Siswa mengalami kesulitan dalam hal penggunaan komputer kasir.

Upaya yang dilakukan oleh pihak sekolah untuk mengantisipasi masalah tersebut adalah dengan memberikan pelatihan kepada siswa dalam mengoperasikan komputer kasir..

B. Implikasi

Keberadaan laboratorium (unit produksi) sangat penting bagi siswa SMK, karena tujuan dari SMK adalah menghasilkan lulusan yang siap kerja sehingga untuk mencapai tujuan tersebut diperlukan adanya sarana sebagai tempat praktek bagi siswa dalam mengaplikasikan teori yang mereka peroleh sebelum siswa benar-benar terjun ke dunia kerja. Laboratorium berfungsi sebagai praktek dasar sebelum siswa diterjunkan ke dunia usaha/industri, sehingga laboratorium sangat berperan dalam menunjang kesiapan siswa dalam menghadapi praktek kerja.

Hasil penelitian ini dapat digunakan oleh pihak sekolah sebagai deteksi awal tentang seberapa besar manfaat atau peran laboratorium Penjualan dalam menunjang keterampilan yang dimiliki siswa guna mempersiapkan siswa dalam melaksanakan praktek kerja sebagai persiapan dalam menghadapi dunia kerja. Dengan hasil penelitian ini pihak sekolah akan mengetahui bagaimana peran laboratorium Penjualan dalam menunjang kesiapan siswa dalam menghadapi

praktek kerja. Dengan diketahuinya peran laboratorium tersebut diharapkan pihak sekolah khususnya pengelola minimarket mampu mengambil tindakan yang sesuai, sehingga mampu meningkatkan peranannya dalam meningkatkan keterampilan siswa di bidang penjualan sehingga nantinya siswa akan menjadi lebih siap dalam melaksanakan praktek kerja di dunia usaha/industri.

C. Saran

Berdasarkan kesimpulan di atas maka peneliti memberikan saran sebagai berikut:

1. Bagi Sekolah

a. Hendaknya sekolah melibatkan pengelola Laboratorium Penjualan sebagai pembimbing dalam pelaksanaan Praktek Kerja Lapangan. Karena tugas dan tanggung jawab pengelola Penjualan tidak begitu berat sehingga akan dapat mendampingi siswa secara intensif di tempat PKL dan pengelola Penjualan sekaligus sebagai guru pembimbing siswa dalam kegiatan praktek penjualan di unit produksi sekolah lebih mengetahui perkembangan kemampuan siswa di bidang penjualan.

b. Hendaknya sekolah mengupayakan kelengkapan fasilitas di laboratorium penjualan yang disesuaikan dengan tuntutan Dunia Usaha/Industri.

2. Bagi pengelola Laboratorium Penjualan

a. Sarana dan prasarana yang ada di laboratorium penjualan yang ada seperti komputer kasir sebaiknya dimanfaatkan secara optimal sehingga siswa dapat melaksanakan praktek secara optimal

b. Hendaknya siswa-siswi dimasukkan dalam kepengurusan Penjualan, sehingga siswa tidak hanya praktek saja tetapi dapat terlibat secara langsung dalam kegiatan yang ada di laboratorium Penjualan.

c. Hendaknya setiap kegiatan yang dilaksanakan di laboratorium penjualan dibuat SOP kegiatan. Sehingga akan memudahkan siswa dalam melaksanakan tugas dan tanggung jawabnya.

d. Hendaknya sistem kerja yang ada di laboratorium Penjualan lebih ditingkatkan dengan cara pembagian tugas siswa yang praktek lebih diperjelas dengan membuat jadwal kegiatan setiap harinya.

e. Hendaknya laboratorium penjualan di SMK Bhinneka Karya I Boyolali dirubah konsepnya dari *traditional market* menjadi *modern market*. Sehingga siswa akan mudah dalam melakukan penyesuaian pada saat melaksanakan Praktek Kerja Lapangan.

3. Bagi Siswa

a. Hendaknya siswa mau mengembangkan diri dan meningkatkan keahlian yang dimiliki dengan cara ikut secara aktif dalam melaksanakan kegiatan Penjualan dan selalu mengerjakan tugas yang diberikan oleh guru pembimbing sehingga siswa benar-benar paham dengan apa yang ia kerjakan.

b. Hendaknya siswa selalu mematuhi peraturan yang ditetapkan oleh pengurus laboratorium penjualan agar tercipta keamanan dan kelancaran dalam setiap kegiatan di laboratorium penjualan.

DAFTAR PUSTAKA

- Anas Sutdijono. 2005. *Evaluasi Pendidikan*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada
- Anwar. 2002. *Pelaksanaan Program Pendidikan Sistem Ganda Pada SMK di kota Kendari*. Jakarta: Jurnal Pendidikan dan Kebudayaan No. 036 Tahun ke-8
- A. Samana. 1992. *Prosedur Pengembangan Sistem Instruksional (PPSI) dan Pertimbangan Metodologisnya*. Yogyakarta: Kanisius
- Badeai. 2002. *Kajian Pendidikan dan Kebudayaan. Relevansi SMK Berpendidikan Sistem Ganda dengan Kebutuhan Pasar Kerja di Indonesia*. Jakarta: Balitbang
- Cece Wijaya, dkk. 1998. *Upaya Pembaharuan dalam Pendidikan dan Pengajaran*. Bandung: Remadja Karya
- Departemen Pendidikan dan Kebudayaan. 2004. *Standar Minimal Laboratorium, Workshop, dan Studio Pendidikan Teknologi dan Kejuruan Jenjang S1*. Direktorat Jendral Pendidikan Tinggi.
- Depdiknas. 2003. *Undang-Undang RI No. 20 Tahun 2003 Tentang Sistem Pendidikan Nasional*. Jakarta: Sinar Grafika
- Dikmenjur. 1995. *Pedoman Teknis Pelaksanaan Pendidikan Sistem Ganda Pada Sekolah Menengah Kejuruan*. Jakarta: Depdikbud
- Dimiyati & Mudjiono. 1999. *Belajar dan Pembelajaran*. Jakarta: PT Rineka Cipta
- Djarwanto, P. S. 1990. *Pokok-pokok Metode Riset dan Bimbingan Teknis Penulisan Skripsi*. Yogyakarta: Liberty

- Hasbullah. 2005. *Dasar-Dasar Ilmu Pendidikan*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada
- H. B Sutopo. 2002. *Metodologi Penelitian Kualitatif Dasar Teori dan Terapannya dalam Penelitian*. Surakarta: Sebelas Maret University press
- Kartini Kartono dan Dali Gulo. 1987. *Kamus Psikologi*. Bandung, pioner Jaya
- Malayu S. D. Hasibuan. 2003. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Edisi 2. Yogyakarta: BPFE
- Mathis Robert dan Jackson. 1992. 2002. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Jakarta: Salemba 4
- Moleong, J. Lexy. 2000. *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya
- Oemar Hamalik. 2001. *Pengembangan Sumber Daya Manusia Manajemen Pelatihan Ketenagakerjaan*. Jakarta: Bumi Aksara
- Slamet P. H. 2000. *Studi Pengembangan Sekolah Menengah Kejuruan Kelompok Bisnis dan Manajemen di Indonesia*. Jurnal Penelitian Pendidikan. Tahun 01.
- Slameto. 2001. *Evaluasi Pendidikan*. Jakarta: Bumi Aksara
- Sri Witurachmi. 1995. *Buku Informasi dan Petunjuk Pelaksanaan Kegiatan Bank Mini dan Perpustakaan*. Surakarta: UNS Press
- Suchlan Yasan. 1995. *Murid Belajar Mandiri*. Bandung: Remadja Karya
- Suhardjo Dwijosumarto. 2000. *Persepsi Guru Terhadap Implementasi Pendidikan Sistem Ganda di Sekolah Menengah Ekonomi Atas*. Surabaya: Jurnal Ilmu Pendidikan, jilid 7, Nomor 1
- Sumadi Suryabrata. 2001. *Psikologi Pendidikan*. Jakarta: PT Raja Grafindo Jaya
- Syamsu Yusuf LN, Dr. A. Juntika Nur I. 2005. *Landasan Bimbingan Konseling*. Bandung: PT Remadja Rosdakarya.
- Thomason, George F dan Lesti W.R. 2005. *Meningkatkan Kualitas Organisasi*. Jakarta: Erlangga

Winarno Surakhmad. 1994. *Pengantar Penelitian Ilmiah*. Bandung: Tarsito

Zamtinah, Imam Musthoiiq, dan Nur Khoiriyah. 2003. Pengaruh *Informasi Kerja dan Pengalaman Praktik Industri Pada Kesiapan Kerja Siswa SMK*. Yogyakarta: Jurnal Kependidikan Nomor 2, Tahun XXXIII